Finans och kapital

NÄRINGSLIVSEHETEN SKÖVDE KOMMUN
Innehåll

Innehåll .................................................................................................................................................... 2
Sammanfattning ...................................................................................................................................... 4
Syfte .................................................................................................................................................... 5
Mål ...................................................................................................................................................... 5
Näringslivsenhetens roll ...................................................................................................................... 5
Metod .................................................................................................................................................. 5
Riskkapitalets former .............................................................................................................................. 7
1. Affärsänglar .................................................................................................................................... 7
   1.2 Varför bli affärsängel? ................................................................................................................... 8
   1.3 Region och branscher .................................................................................................................... 8
   1.4 Hur stora belopp? ........................................................................................................................... 8
   1.5 Svårigheter med att studera affärsänglar ..................................................................................... 9
2. Venture capital-bolag ..................................................................................................................... 9
   Om venture capital-investeraren ................................................................................................... 9
   2.1 Investeringsprocessen .................................................................................................................. 9
   2.2 Investeringsstrategier ................................................................................................................. 11
       2.2.1 Sådd- och uppstartsfasen (seed and start-up financing) ..................................................... 11
       2.2.2 Tidig tillväxtfas (early stage financing) ................................................................................ 11
       2.2.3 Expansionsfas (expansion stage financing) ......................................................................... 11
       2.2.4 Mogna stadier ...................................................................................................................... 12
   2.3 Exitstrategier ............................................................................................................................... 13
   2.4 Regional fördelning av riskkapitalet ......................................................................................... 13
   2.5 Utländskt kapital ......................................................................................................................... 13
   2.6 Effekter av Venture Capital ........................................................................................................ 13
       2.6.1 Värdet av venture capital .................................................................................................... 14
   2.7 Utvecklingen av venture capital ............................................................................................... 15
3. Buyout-bolag ................................................................................................................................ 15
4. Crowdfunding ............................................................................................................................... 16
   Donationsbaserad crowdfunding ................................................................................................... 16
   Belöningbaserad crowdfunding .................................................................................................... 16
   Delägarbaserad crowdfunding ..................................................................................................... 16
   Lånebaserad crowdfunding ........................................................................................................... 17
5. Behov av finansiering .................................................................................................................... 17
   5.1 Små och nyföretagande Sverige ............................................................................................... 17
      5.1.1 Drivkraften bakom företagande ......................................................................................... 18
5.2 Betydelsen av nya små företag ................................................................................................... 19

Innovationer ................................................................................................................................. 20
Produktivitet ................................................................................................................................. 20
Sysselsättningen ........................................................................................................................... 20
Tillväxt........................................................................................................................................... 20

5.3 Förmögenhetsbildning och entreprenörskap ........................................................................ 21

5.4 Kapitalstrukturen nystartat företag ....................................................................................... 23

5.5 Privata förmögenheter i Sverige ........................................................................................... 25

6. Business transfer ....................................................................................................................... 27

7. Skövde idag ................................................................................................................................ 28

7.1 Kapitalet i Skövde .................................................................................................................. 29

8. Referenser .................................................................................................................................. 31

Bilaga 1 – Ordlista Riskkapitalets abc .................................................................................. 33
Bilaga 2 – Medlemmar SVCA ................................................................................................. 38
  Offentliga Venture Capital aktörer .......................................................................................... 39
  Growth Capital......................................................................................................................... 39
Bilaga 3 – Affärsänglars aktieägar- och investeringsavtal .................................................. 40
Bilaga 4 – Frågor och svar ............................................................................................................. 41
  Frågor och svar om riskkapital ............................................................................................... 41
  Frågor om venture capital ....................................................................................................... 43
  Frågor om buyout.................................................................................................................... 46
  Frågor om entreprenörerna .................................................................................................... 47
Sammanfattning

Under de senaste årtiondena har tillväxten och sysselsättningen i Sverige i allt högre grad skapats i de små företagen. Totalt har nästan nio av tio nya jobb sedan 1990 skapats i småföretag med upp till 50 anställda. Sveriges ekonomi och välfärd är i hög grad beroende av att små företag går bra och kan fortsätta växa och anställa nya medarbetare. När man som entreprenör skall starta ett företag är ett av de största hindren tillgången till kapital. Antingen har man tillgång till egna medel eller så får man söka banklån eller annat externt kapital.

Rapporten visar att nystartsföretag (0-3 år) till liten del finansieras av riskkapital och affärsänglar. Mindre än 1% finansieras med hjälp av riskkapital och affärsänglar finansierar ca 1% av alla nya bolag i undersökningen. Uteslutande (70%) finansieras verksamheten med egna medel. 12% av företagen i undersökningen finansierar med hjälp av banklån.


Riskkapitalmarknaden är inte jättestor och kan i vissa fall vara begränsad, just utifrån detta. Affärsänglar har liknelsen med riskkapitalister att de ofta söker en individ lika mycket som en idé. Utifrån att Sverige har lågt andel sparande finns det kanske en anledning att förvänta sig att den svenska riskkapitalmarknaden är förhållandevis statisk, där kan då investeringar som kräver lägre insatser likt Crowdfunding blir mer intressanta för en bredare grupp av entreprenörer. Crowdfunding växer allt starkare och kapitalinsatsen är betydligt mindre för investeraren vilket på så sätt gör att entreprenören kan få få tillgång till kapital genom att många individer investerar mindre belopp. I Crowdfunding blir idén det centrala och som entreprenör får man också tillfälle att testa sin idé globalt mot kommande kunder och investerare.


Utifrån dessa förutsättningar behöver Skövde kommun arbeta strategiskt och behovsanpassat med att skapa möjligheter för nya företag inom Skövderegionen. I slutet av rapporten presenterar vi ett åtgärdspaket som vi anser att Skövde bör fokusera på.
Syfte

Rapportens är ett resultat av Näringslivsenhetens regelbundna omvärldsbevakning. I sin mer konkreta form har den främst två syften:

- Komplettera de tidigare skrivna rapporterna om attraktivitet.
- Skapa ett kunskapsunderlag kring en bransch som är identifierad som viktig för Skövde.

Mål

Att skapa ett kunskapsunderlag som är till nytta för framtida politiska insatser.

Näringslivsenhetens roll

Näringslivsenheten är en enhet inom sektor samhälle och medborgarservice. Vårt uppdrag är att redogöra för de näringslivsmässiga perspektiven. Att diskutera kring möjliga användningsområden och att tillhandahålla omvärldsanalys och i möjlig mån diskutera kring trender.

Metod

Kunskapsinhämtning har främst skett genom:

- Litteraturstudier
- Studiebesök
- Seminarier
- Intervjuer
Riskkapital


Riskkapital är ett samlingsnamn för kapital som riskeras vid investeringar och omfattar alla tillskott av kapital i ett företag som inte är lån. Riskkapitalinvesteringar kan ske enligt ett antal strategier men kan delas in i två huvudtyper: Venture samt Buy-out.

**Venture capital** kallas ibland tillväxtkapital och investeras i ofta nystartade bolag med hög risk, hög potential, tillväxtambitioner och stort behov av nytt kapital för att ta nästa steg i bolagets utveckling. Typiska sektorer där venture capital är vanligt förekommande är bioteknik, informationsteknologi, mjukvara och miljöteknik.

**Buy-out** omfattar generellt investeringar med ett starkt inslag av lånefinansiering i mognare företag/branscher. Värde skapas genom effektivisering och omstrukturering av verksamheten samt genom finansiell hävstång.

Det som skiljer de olika riskkapitalaktörerna åt är bland annat inriktningen på en viss fas, beslutsprocessen, investeringsbeloppens storlek och varifrån kapitalet kommer. Buyout förvärvar majoritetsandelar medan venture capital förvärvar minoritetsandelar.


**Nuläge - Marknad**

Mer än 200 000 personer i Sverige arbetar på företag som ägs av riskkapitalbolag. Dessa företag har en omsättning som motsvarar 8,8 % av BNP och består av allt från små, forskningsintensiva företag till stora industri-er. Private equity finns som en katalysator genom hela kedjan, från affärsånglar och venture capital som investerar i omgna företag för att de ska kunna ta sig till nästa nivå och slutligen Buy-out som utvecklar större, mer mogna företag och gör dem redo för nya ägare, vilket ofta betyder börsintroduktion eller en försäljning till ett annat företag. Utmärkande för private equity är att det handlar om ett aktivt ägande, ofta under sex till tio år, med syfte att bygga starka, konkurrenskraftiga företag. crowdfunding har ökat kraftigt de senaste åren i USA och blir även allt större i Sverige.

---

1 SVCA
2 Robin Teigland
Riskkapitalets former

De investeringar som görs på börsen kallas för public equity och de som görs utanför börsen för private equity. I Sverige har dock ordet riskkapital kommit att bli en allmän och behändig sammanfattning av private equity och uttrycken används idag synonymt för investeringar i onoterade företag med ett aktivt ägarengagemang.

Under samlingsbegreppet private equity, eller riskkapital ryms en rad olika finansieringsformer och aktörer. De tre vanligaste är affärsänglar, Venture Capital (VC) och Buyout.

1. Affärsänglar

Privatpersoner, i allmänhet aktiva eller före detta entreprenörer, som investerar delar av sin egen förmögenhet i utveckling av onoterade företag. Detta är oftast i bolagets allra tidigaste skeden och affärsänglarna deltar aktivt i bolaget. De kan bidra med personliga erfarenheter av att driva företag och ge entreprenören råd och hjälp. Hur stort investerande som sker genom affärsänglar i Sverige är oklart p.g.a att det inte finns någon information lagrad om investeringsbelopp.

1.1 Om affärsängeln:

- Ofta tidigare framgångsrik entreprenör
- Investeras oftast egna pengar och ägarandelen varierar stort – alltifrån någon procent till majoritet
- Fokus är tillväxtbolag i tidiga skeden, sådd och startup-faserna
- Enklare kontrakt, mindre formaliserad investeringsprocess, ofta involverad både operativt och strategiskt
- Avkastning viktigt men även andra faktorer kan spela in

Affärsänglar fungerar som ett komplement till formellt riskkapital då de oftast går in i tidigare skeden av företags tillväxtfaser än riskkapitalinvesterarna. Priva investerare kan vanligtvis ta snabbare investeringsbeslut eftersom de endast ansvarar för sina egna pengar och investerar betydligt lägre belopp än riskkapitalbolagen samtidigt som de engagerar sig personligen i företagen.

---

3 Industrifondens hemsida

1.2 Varför bli affärsängel?

Vad finns det då för incitament att bli affärsängel? Flera studier har visat att affärsänglar investerar av olika skäl, även om den finansiella vinningen är den viktigaste. De främsta anledningarna är:

- Förväntad hög avkastning
- Att spela en roll i entreprenörsprocessen
- Att vara engagerad i företag är roligt och tillfredsställande
- Att skapa ett jobb för sig själv genom att vara aktiv ägare
- Samhällsengagemang, dvs att medverka till nya arbetstillfällen och regionens utveckling
- Portföljdiversifiering

1.3 Region och branscher

Connects studie från 2013\(^5\) visar på att det skiljer en del när det gäller villighet att investera i olika branscher utifrån den regionala miljö man är bosatt i. Tidigare studier om affärsänglar visar på att man agerat relativt lokalt och regionalt. Detta håller nu på att ändras och man ser att en högre andel affärsänglar är intresserade av bolag från hela landet.

Connects rapport visar att större delen (75%) av affärsänglarna är intresserade av IT & kommunikation. Det är också stort intresse för Cleantech (Energi & miljöteknik) och Healthcare. 66% av de svarande i undersökning uppgjer intresse för de branscherna, framförallt inom Connect Väst.

1.4 Hur stora belopp?

Det är av naturliga skäl svårt att få fram tillförlitlig statistik över hur många och stora affärsängelinvesteringar som görs varje år, men man kan anta att det rör sig om cirka 2 miljarder kronor om året, dvs ungefär hälften av venture capital-företagens nivå. Antalet aktiva affärsänglar uppskattas ligga någonstans mellan 3 000 och 5 000.

En typisk affärsänglinvestering är på en halv miljon kronor, men både mindre och större belopp kan förekomma. Venture capital-bolagens typiska initialinvesteringar ligger på drygt det dubbbla i sådd- och start-up-faserna.

---

\(^4\) Affärsängelnätverk och investeringar Ratio, Connect Sverige s.21
\(^5\) Affärsängelnätverk och investeringar Ratio, Connect
1.5 Svårigheter med att studera affärsänglar

Affärsänglar är en svår grupp att studera då de ofta vill vara anonyma och håller sina transaktioner okända för allmänheten. Det finns inte någon komplet information om hur mycket eller hur många investeringar affärsänglarna gör årligen i Sverige.

2. Venture capital-bolag


Venture capital-bolagen är professionella investerare, med den övergripande målsättningen att uppnå en god avkastning för sina ägare och finansiärer. Det gör de genom att investera i tidiga skeden av företags utveckling. Venture capital-bolagen har ofta en betydande branschkunskap, vilken förenas med ledningens och delägarnas egna erfarenheter av att driva fram företag. Därmed underlättas värdeskapande åtgärder som rekrytering av nyckelpersoner, kontakter med myndigheter och bearbetning av potentiella kunder.


Bland venture capital-bolagen finns en rad andra organisationsformer; de som arbetar med privat kapital, offentliga aktörer, storföretag, noterade riskkapitalbolag och de som har både offentligt och privat kapital.

Om venture capital-investeraren

- Teamet är ofta tidigare entreprenörer, konsulter eller från bankindustrin
- Investerar främst fondinvesterares pengar och tar oftast cirka 20-40 % i ägarandel
- Fokus är tillväxtbolag i start-up och expansionsfaserna
- Formell utvärdering (due diligence), strategiskt involverad via styrelsearbete och aktiva med andra medel
- Avkastningen är primär drivkraft

2.1 Investeringsprocessen


6 Industrifondens hemsida
talbolaget och följer upp investeringen, bidrar med rådgivning till det nystartade bolaget och till sist kanske hjälpa till med sammanslagningar och förvärv (Wright & Robbie, 1997, s. 104).

Steg 1 – Investeringsens uppkomst
Riskkapitalbolaget möter ofta en miljö där det är svårt att hitta framtida lönsamma investeringar. Detta eftersom de potentiella affärerna ofta är för små för att hitta, dvs. ofta är entreprenören/idén i fråga för oigenkänd för att vara identifierbar. På grund av detta har olika mellanhänder ofta en viktig roll med att matcha riskkapital med nyuppkomna entreprenörer/idéer i behov av kapital.

Steg 2 – Screening
Riskkapitalbolag har ofta väldigt få anställda vilket leder till att de från ett stort antal potentiella investeringar måste gällra ut ett litet antal ur dessa att koncentrera sig på. Gällringen reflekterar ofta en tendens att begränsa sig till investeringar inom områden som personerna i fråga känner sig hemma på när det gäller teknologi, produktslag eller marknadsområden.

Steg 3 – Utvärdering

Steg 4 – Strukturering av affären
När riskkapitalbolaget väl bestämt sig för att investera i ett projekt blir överenskommelsen endast fullbordad om parterna kommer överens om ett gemensamt kontrakt. Från riskkapitalbolagets perspektiv bestäms priset, vilket anger hur mycket av bolaget entreprenören måste ge upp för kapitaltillförseln. De avtalar också om hur mycket av kapitalet som får spenderas samt hur mycket lön entreprenören får plocka ut. Dessutom anger de på vilka grunder riskkapitalbolaget får rätten till att ta över ledningen eller dra sig ur projektet. Till sist kan också kontraktet ange till vilken grad entreprenören får tillföra mer kapital till projektet, samt hur mycket av bolaget som tillfaller entreprenören om uppsatta mål nås.

Steg 5 – Efterföljande Investeringsprocess

- Noggrann screen- och due diligence process innan investeringsbeslutet tas.
- Stegvis finansiering av projektet, dvs. tillförsel av kapital i olika steg i bolagets utveckling över tid.
• Sammanslag av investeringen, dvs. att man tar in andra investerare och diversifierar åtagandet.
• Kompensationskontrakt, vilket innebär att både investerare och entreprenör
• Restriktioner i kontraktet vilket försäkrar om att nya projekt inte tar skada av eventuella dåliga beslut av entreprenörerna.
• En strategisk sammansättning av ledningen i bolaget.

Sammantaget, ger dessa tekniker en kraftfull, smart och effektiv strategi i finansieringen av unga högavkastningsföretag (Gompers & Lerner, 2001, s. 43).

2.2 Investeringsstrategier


2.2.1 Sådd- och uppstartsfaser (seed and start-up financing)

• **Såddfinansiering** (seed financing)
  Relativt lite kapital förmödel till en uppfinnare eller entreprenör för att pröva ett koncept, vanligtvis produktutveckling.

• **Uppstartsfinansiering** (start-up financing)

2.2.2 Tidig tillväxtfas (early stage financing)

• **Första stadiet** (first-stage financing)
  Finansiering till företag som har förbrukat sitt ursprungskapital och behöver ytterligare kapital för att sätta igång med kommersiell tillverkning och försäljning.

• **Andra stadiet** (second-stage financing)
  Finansiering till företag under tidig expansion. Tillverkning och försäljning ökar stadigt, vilket leder till ett behov av ytterligare rörelsekapital. Företaget har troligen ännu inte börjat redovisa några vinster.

2.2.3 Expansionsfas (expansion stage financing)

• **Tillväxtstadiet** (third-stage expansion financing)
  Finansiering av företag i kraftig tillväxt, vars försäljning ökar kraftigt och som är lönsamma. Kapitalet används vanligen till utbyggnationer, marknadsföring, rörelsekapital eller produktförbättringar.

• **Överbryggningsfinansiering** (Bridge financing eller mezzanine financing)

Finansiering av företag som står i begrepp att genomföra en marknadsnotering inom en mycket snar framtid.

2.2.4 Mogna stadier

Med mogna stadier menas företag som passerat sin första tillväxtperiod och börjat stabilisera eller konsolidera sig.


- **Turnaround-finansiering.** Finansiering av mogna företag i operationell eller finansiell kris i syfte att vända företagets negativa utveckling.


När bolaget kommer in i start-up-fasen ökar kostnaderna dramatiskt som en följd av produktutveckling, marknadsundersökningar och personalrekrutering. När bolaget mognar när det expansionsfasen, som ibland delas in i tidig och sen expansion. Produktionen och säljintäkterna ökar i denna fas men bolaget visar dock inte än upp någon vinst. I ett senare skede börjar bolaget ofta visa upp någon form av vinst, men är ändå i behov av mer kapital för att vidare utveckla verksamheten i form av marknadsansträngningar och produktförbättringar (Isaksson, 2006, s. 21).
2.3 Exitstrategier


- **Marknadsnotering** (initial public offering, IPO)
  Porteföljföretaget noteras på en börs eller annan marknadsplats (t.ex. SBI-listan). Venture capital-företaget säljer dock inte sina aktier direkt i samband med noteringen utan väntar vanligtvis åtminstone sex till tolv månader med att avyttra sitt innehav i porteföljföretaget. Skälet till att venture capital-företag inte säljer ut sitt innehav direkt vid en notering är oftast att man har ett s.k. lock up agreement med fondkommissionären.

- **Försäljning av hela företaget till en industriell partner** (trade sale)
  Vid denna exit säljs hela företaget till en tredje part, i utbyte mot kontanter, aktier i det köpande företaget eller andra tillgångar. Ofta är köparen ett större etablerat företag som har behov av den teknik eller marknad som porteföljföretaget har tillgång till.

2.4 Regional fördelning av riskkapitalet


2.5 Utländskt kapital


2.6 Effekter av Venture Capital

- Vad händer med bolag som får VC-investeringar?
- Hur många klarar sig?
- Växer de mer än andra bolag?
- Vad anser entreprenörerna om investerarnas värdeskapande efter investeringen?
- Tillför investerarna verkligen ”kompetent kapital”?

En enkätundersökning gjord på ett större urval av företag med VC-investerare under perioden 2002-2012 visar på att företagen växer mycket bra. Ungefär 50 % av investeringarna lyckades. Företagens utvecklingsfas visas i diagrammet nedan.

---

8 Riskkapitalmarknaden i Sverige 2013
9 Anders Isaksson PhD Universitetslektor chalmers http://tiny.cc/anders
Figur 1 - Företagens utvecklingsfas i undersökningen

Genomsnittlig investeringstid i företagen var 6 år. Resultatet visar på att större delen av företagen under den tiden kunde öka antalet anställda och omsättningen. 98 st företag av totalt 104 st svarande, ökade tillsammans antalet anställda med 88 %. Den totala försäljningen, i kronor, för alla 98 företagen tillsammans ökade med 204 %. Dock förbättrades inte lönsamheten i företagen. Man uppger också, som företag, att VC är aktiva investerare där någon form av återkoppling ofta sker någon eller några gånger i veckan. Som investerare är man även till stora delar väldigt aktiv i styrelsearbetet, enligt företagen själva.

2.6.1 Värdet av venture capital
Vid frågan vad som VC tillför vid sidan av det investerade kapitalet uppger man som företagare främst att de bidrar med rådgivning i finansiella frågor, strategisk ledning av företaget, bollplank för idéer, hjälp med kontakter och nätverk. Se bild nedan.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Rank</th>
<th>Icke-finansiellt bidrag</th>
<th>Medel</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Rådgivning i finansiella frågor</td>
<td>3,66</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Strategisk ledning av företaget</td>
<td>2,82</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Bollplank för idéer</td>
<td>2,89</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Hjälp med kontakter och nätverk</td>
<td>3,02</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Rekrytering av nyckelpersoner</td>
<td>2,00</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Hjälp med marknadskompetens</td>
<td>1,9</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Hjälp med produktkompetens</td>
<td>1,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

På en skala 1 (mycket liten betydelse) till 6 (mycket stor betydelse)

Majoriteten (71 %) av alla företagen är positiva till riskkapitalbolagens investeringar i det egna företaget. Resultatet nedan skall också sättas i relation till att ca 50 % av de gjorda investeringarna ansågs lyckade.
2.7 Utvecklingen av venture capital

Riskkapitalinvesteringar i tidiga tillväxtfaser visar en tydlig nedgång i investerat kapital. Från 2008 där investeringarna låg på 4,8 miljarder kronor har volymen på investeringar gått ner 60 % till ca 2 miljarder (1,8 miljarder år 2008). Det är framförallt de privata investeringarna som minskat medan de offentliga riskkapitalinvesteringarna legat på ungefär samma nivå runt en miljard per år under perioden 2008-2011. Under 2012 låg de offentliga investeringarna på 800 miljoner kronor.

Populäraste branscherna för riskkapitalinvesteringar under 2012:

1. Data och konsumentelektronik (35 %)
2. Life Sciences (31 %)
3. Kommunikation (11 %)
4. Affärsrelaterade och industriella produkter (9 %)
5. Energi och miljöteknik (4 %)

Under 2007 har Life Sciences minskat i förhållande medan investeringarna ökat när det gäller Data och konsumentelektronik. Man ser också stora skillnader när det gäller privat och offentligt investeringar i de olika områdena. Privata investeringar är klart störst inom Data och konsumentelektronik medan de offentliga investeringarna är dominerar inom Affärsrelaterade och industriella produkter och Energi och miljöteknik.


3. Buyout-bolag

Investerar i mognas företag med utvecklingspotential och behov av aktiva ägare med finansiella muskler. Bolag som får denna typ av riskkapital kan vara såväl lokala svenska företag som stora multinationella företag. Kravet är dock att de ska ha goda utvecklingsmöjligheter. För att finansiera utköpen, som ofta kräver belopp i miljardstorlek, används en kombination av eget kapital och lån.

Gemensamt för de olika aktörerna inom onoterat riskkapital är att de agerar som starka och aktiva ägare i kritiska skeden av ett företags utveckling, antingen i de tidiga tillväxtskedena (affärsäglanglar och venture capital) eller i en senare omstrukturering (buy-outföretagen).

Buyout-bolagen skapar värden i första hand genom att vara katalysatorer i industriella omvandlingsprocesser i de företag de är engagerade. En icke-prioriterad del i en koncern kan exempelvis må mycket bättre om det får drivas som ett separat bolag. Då kan det få tydligt fokus på den egna kärnverksamheten och en motiverad och engagerad ledning med tillgång till resurser för att göra förvärv och växa.

---

10 Riskkapitalmarkaden i Sverige 2013, Tillväxtanalys
11 SVCA hemsida 2014
12 Industrifondens hemsida
Buyout-företagen är ofta starkt engagerade i styrelsearbetet och arbetar med nätverk av erfarna industrialister. De har under senare år fått en allt större roll i strukturomvandlingen i näringslivet.

4. Crowdfunding

Crowdfunding är en metod för entreprenörer i både nystartade och etablerade företag att hitta finansiering till sina affärsidéer genom att vända sig till ett stort antal finansiärer. Crowdfunding sker ofta genom en internetbaserad plattform där entreprenörer kan få kontakt med potentiella investerare världen över och på så sätt få kapital och expertkunskap till sina verksamheter på ett effektivt och tidsbesparande sätt. Utvecklingen av crowdfunding har varit stark de senaste åren. Under 2012 växte crowdfunding med 600 % vilket motsvarar 1,6 miljarder USD i USA, i Europa 1 miljard USD. Under sista halvåret 2014 växte crowdfunding i Sverige med 400 miljoner dollar.


Donationsbaserad crowdfunding

Donationsbaserad crowdfunding innebär att personer donerar pengar i utbyte mot en god känsla av att ha bidragit till att hjälpa någon eller någonting som de brinner för. Att ge tillbaka och den övergripande sociala fördelen av donationer driver dessa individer att bidra till projekt de tycker förtjänar ett bidrag.

Belöningsbaserad crowdfunding

Belöningsbaserad crowdfunding är den sorts crowdfunding som har slagit som störst i USA, bland annat genom plattformar som Kickstarter och Indiegogo. Genom den här sortsens crowdfunding kan individer donera pengar i utbyte mot någon slags ersättning. Ersättningarna varierar från ett tack-mail till en helt ny produkt eller visning av den film som producerats. Vanligtvis hamnar summan belöningsbaserad crowdfunding kring 50 - 2 500 kr14.

Delägarbaserad crowdfunding


Equity crowdfunding lämpar sig för både etablerade och nystartade företag. Jämfört med traditionella finansieringsmodeller, bygger equity crowdfunding på att företag presenterar sig för en stor mängd investerare som alla erbjuds att bli delägare för en relativt liten investering. Den vanliga investeringen är mellan 1 000 kr till 1 miljon kronor15.

13 http://entreprenorskapsforum.se/aktiviter/geromforda-aktiviter/crowdfunding-tillvaxtframjare-eller-finansieringsfluga/ Robin Teigland docent Handelshögskolan Stockholm 20150309
Lånebaserad crowdfunding


5. Behov av finansiering


5.1 Små och nyföretagande Sverige

I svensk ekonomi dominerar de små företagen. 99 procent av samtliga företag har mellan 1 och 50 anställda. De sysselsätter 53,1 procent av samtliga anställda i privat sektor eller 1,6 miljoner personer. Antalet företagare som andel av befolkningen är dock lägre i Sverige än i EU-15 (omfattar de gamla EU-länder fram till den 30 april 2004). I Sverige var år 2010 6,9 procent av befolkningen, mellan 15 och 74 år, företagare medan motsvarande tal för EU-27 var 8,5 procent. Även nyföretagandet är lägre i Sverige än i flertalet andra länder. Om nyföretagandet räknas som andel av samtliga företag i landet, kommer Sverige relativt långt ner i europeisk jämförelse. Av 26 länder hamnar Sverige på plats 22.


Sverige har EU:s äldsta företagare. Bara 28 procent av alla företagare i företag med upp till 50 anställda är yngre än 40 år. I en nyligen gjord undersökning uppgår 23 procent av småföretagarna att de vill trappa ner på fem års sikt och ytterligare 15 procent inom 5 till 10 år. Totalt är det alltså närmare fyra av tio företag som anser att ett generationsskifte/ägarbyte kan bli aktuellt på tio års sikt. På fem års sikt motsvarar detta cirka 55 000–60 000 småföretag med upp till 50 anställda, eller cirka 175 000 företag om även egenföretagarna räknas med. På tio års sikt är antalet företag med anställda som påverkas 90 000–100 000, och totalt sett omkring 290 000 företag. Detta innebär att 40 procent av alla som nu är småföretagare, på tio års sikt, kommer att vara pensionärer.

16 www.fundedbyme.com
5.1.1 Drivkraften bakom företagande


- I de rikare länderna har det skett en strukturomvandling från branscher med stora företag och anläggningar till tjänstebranscher där företagen och anläggningarna är mindre.

- Med stigande inkomster har konsumenterna i högre grad kommit att efterfråga mer differentierade och ”skräddarsydda produkter” snarare än standardiserade produkter. De skräddarsydda produktarna lämpar sig bäst i småskalig produktion.

- Generellt har den teknologiska utvecklingen sänkt transaktions- och informationskostnaderna på marknaden och möjliggjort en ökad specialisering i mindre enheter. Verksamheter har utlokalerats till ett stort antal mindre specialiserade företag som sammankopplas på marknaden i olika nätverk.

I figur 2 placerar sig Sverige (SE i figuren) under den U-formade kurvan, vilket indikerar att Sverige i jämförelse med flertalet andra länder har en klenare företagsamhet än genomsnittet bland de utvecklade länderna och är därmed svagare rustat när det gäller uppbyggnaden av framtidens företagsbestånd.

Figur 2
GEM delar också in länderna efter utvecklingsnivå (inkomst per capita) och formar tre olika inkomstgrupper för att särskilja drivkrafterna till tillväxten:

1. Factor driven economies, utvecklingsländer där tillväxten drivs av råvaror, billig arbetskraft etc,
2. Efficiency driven economies, något rikare länder i vilka tillväxten bärs upp av investeringar, utbildning etc samt;
3. Innovation driven economies, där drivkrafterna är högre utbildning, innovationer, FoU etc. Sverige hör till denna tredje kategori av länder.

I GEM studien mäts Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA) vilket omfattar dels individer som står i begrepp att starta ett företag, dels de som driver ett företag som inte är äldre än 3½ år (figur 3). TEA-måttet, även kallat total entreprenöriell aktivitet, visar de högsta värdena i de faktordrivna ekonomierna och sjunker med graden av ekonomisk utveckling. Vid de högsta BNP-nivåerna per capita återfinns en liten uppgång i TEA-nivåer. Bland de 22 utvecklade ekonomierna kommer Sverige på 14:e plats när andelen unga företag (upp till 3,5 år) sätts i relation till befolkningen.

Figur 3

5.2 Betydelsen av nya små företag

**Innovationer**


Nya företag tycks spela en oproportionerligt stor roll för introduktionen av radikala innovationer medan stora företag tycks dominera de inkrementella innovationerna.

**Produktivitet**

Nyföretagandet samt småföretagens strukturomvandling är av fundamental betydelse för produktivitetstillväxten. Nedläggning av mindre produktiva företag, tillkomsten av mer produktiva företag samt omvandlingen inom befintliga företag bidrar till en stor del av den produktivitetstillväxten som vår ekonomi uppvisar. Denna företagsdynamik synes vara även mer betydelsefull för produktivitetsutvecklingen i servicesektorn än i tillverkningsindustrin.

**Sysselsättningen**


**Tillväxt**

Om nyföretagande samt tillväxt i små företag förväntas öka såväl produktivitet som sysselsättning är det även logiskt att den övergripande BNP-tillväxten i landet ökar. Flera studier finner också, för de mer utvecklade ekonomierna, ett positivt samband mellan ökat entreprenörskap och den övergripande tillväxten. Vi har ovan visat att det finns starka indikationer på att nyföretagandet i Sverige ligger på en för låg nivå samt att Sverige har en lägre andel småföretag jämfört med länder på motsvarande utvecklingsnivå. Ovanstående litteraturgenomgång visar dessutom att start och tillväxt av nya företag på lång sikt är en viktig källa till tillväxt av sysselsättning, produktivitet och BNP. Vi har också beskrivit den viktiga roll som nya företag spelar för att hålla uppe innovationstakten i ekonomin. Ett inflyde av nya entreprenöriella företag är nödvändigt för ekonomins utveckling, förnyelse och omvandling. Sambandet mellan entreprenörskap och tillväxt är inte bara direktverkande utan verkar även genom entreprenörskapets effekter på effektivitet, omvandling, innovationsförmåga i alla företag, det vill säga även i de redan etablerade företagen. I förlängningen blir därmed nyföretagande och entreprenörskap avgörande för ekonomins produktivitetsutveckling, tillväxt och jobbskapande.
5.3 Förmögensbildning och entreprenörskap

**För det första** kräver såväl nyföretagande som ett mera utvecklat företagande tillskott av kapital för att finansiera utveckling och tillväxt i företaget. Ju större och ju mer väletablerat företaget är desto större möjligheter har företaget att finansiera sig på de reguljära finansiella marknaderna, där institutionella placerare och internationellt finanskapital dominerar. Vi har tidigare i rapporten beskrivit problematiken att få tillgång till kapital beroende på i vilken fas man är som företag. För väletablerade företag är därtill egna vinstdelar en viktig finansieringskälla. För små företag och nya företag står dessa finansieringskällor inte till buds. Innan egna vinstdelar kan användas för fortsatt tillväxt krävs att företaget redan är etablerat med en historia av framgång och goda winster. Inte heller de reguljära finansiella marknaderna är en realistisk finansieringsväg för små och/eller nystartade företag. Informationen om företaget är för otillräcklig och osäkerheten om företagets framtid är för stor för att denna finansieringsväg skall kunna användas.

Ett finansieringsalternativ för mindre företag och nya företag är lån från lokala banker. Även här blir emellertid möjligheterna ofta begränsade i mycket tidiga skeden av företagets livscykel. I senare skeden är det vanliga ett krav från bankerna att det finns ett eget kapital i företaget för att ett lån skall kunna beviljas. Även utsatt utföretagarens egen synvinkel är ett eget kapital ett naturligt krav för finansiering av såväl företagstart som expansion av företaget. Lånat kapital kräver förräntning från första dagen och första kronan. Ett högbelånat företag måste därför alltid ha en ström av intäkter som täcker ränteutgifterna. En företagstart eller en företagsexpansion som i sin helhet eller till övervägande del är finansierad med lånat kapital ger därför en mycket liten beredskap att stå emot även tillfälliga motgångar. Ur såväl banksens som företagets synvinkel bör det egna kapital vara ett nödvändigt villkor för att starta eller expandera ett företag.

Teoretiskt sett kan det egna kapitalet i företaget komma från någon annan än den som startar eller driver företaget. Entreprenören och investeraren behöver inte vara samma person. Så kan i praktiken också vara fallet när en riskkapitalist går in i ett företag. Vanligen sker dock detta i en senare fas än i starten av ett företagets livscykel. Därmed skulle entreprenören i de tidiga skedena av företagets liv vara hänvisad till den egna förmögenheten eller till förmögenheten hos familj eller närstående. Detta skulle i sin tur betyda att dynamiken när det gäller små och nystartade företag i hög grad är beroende av förekomsten av tillgångar som kan användas som eget kapital av potentiella entreprenörer.


“...must be able to read, write, and account, and must be a tolerable judge too, of perhaps fifty or sixty different sort of goods, their prices, qualities, and the markets where they are to be had cheapest. He must have all the knowledge, in short, that is necessary for a great merchant, which nothing hinders him from becoming but he want of sufficient capital.”
Denna hypotes är en utgångspunkt också för Blanchflower och Oswald (1998), (2007). Inledningsvis trolig gör de på ett intuitivt sätt sin hypotes genom att presentera en internationell enkätundersökning, där ett urval av individer från en rad olika länder fått följande fråga:

Antag att du arbetar och kan välja mellan olika slag av arbeten. Vilket av de följande skulle du välja:

- Att vara anställd
- Att arbeta i mitt eget företag
- Kan inte välja.

Svarsfrekvenserna från de olika länderna ställs sedan av författarna emot den andel personer i respektive land som faktiskt arbetar i ett eget företag. I tabell 1 presenteras resultaten av undersökningen för ett urval av länder. I alla länder från vilka det rapporterats svar från enkätundersökningen finns det ett mycket stort gap mellan antalet individer som skulle vilja vara anställda i sina egna företag och den andel som faktiskt är det. För USA är gapet, i andel, i storleksordningen 50 procent. Ser vi till Sverige kan vi konstatera att andelen som vill bli egenföretagare i ett internationellt perspektiv är relativt låg. Samtidigt är gapet även här betydande. Denna systematiska skillnad mellan önskad anställningsform och faktiskt kan ha flera förklaringar. En stark kandidat, som inte uteläter kompletterande förklaringar, är kapitalbrist hos de personer som inte kan förverkliga sina önskningar om att bli egenföretagare.


Tabell 1 Egenföretagande bland arbetare, 2001-2006, i procent. Utvalda länder.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Länder</th>
<th>Över 25 år</th>
<th>25 år eller yngre</th>
<th>Över 25 år</th>
<th>25 år eller yngre</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Danmark</td>
<td>8,5</td>
<td>3,9</td>
<td>36,4</td>
<td>59,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Finland</td>
<td>13,5</td>
<td>12,4</td>
<td>28,2</td>
<td>27,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Frankrike</td>
<td>11,7</td>
<td>7,9</td>
<td>41,9</td>
<td>53,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Tyskland</td>
<td>11,7</td>
<td>6,2</td>
<td>42,1</td>
<td>50,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Sverige</td>
<td>11,5</td>
<td>6,9</td>
<td>35,0</td>
<td>45,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Storbritannien</td>
<td>10,8</td>
<td>6,8</td>
<td>44,1</td>
<td>49,0</td>
</tr>
<tr>
<td>USA</td>
<td>9,9</td>
<td>2,7</td>
<td>63,5</td>
<td>58,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Källa: Blanchflower och Oswald (2011)
Tabell 2 Sannolikhet att vara egenföretagare vid 23 års ålder m.a.p storlek av arv. Två typer av individer. Kvinnor (K) och Män (M).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Arv</th>
<th>(1) M</th>
<th>(2) K</th>
<th>(3) M</th>
<th>(4) K</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Noll</td>
<td>16,3</td>
<td>7,2</td>
<td>3,3</td>
<td>1,0</td>
</tr>
<tr>
<td>£500</td>
<td>18,1</td>
<td>8,0</td>
<td>3,8</td>
<td>1,2</td>
</tr>
<tr>
<td>£1 000</td>
<td>20,0</td>
<td>8,2</td>
<td>4,4</td>
<td>1,4</td>
</tr>
<tr>
<td>£5 000</td>
<td>37,4</td>
<td>20,9</td>
<td>11,7</td>
<td>3,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Källa: Blanchflower och Oswald (20xx)


Sammanfattningsvis kan vi konstatera att det finns starka skäl att förvänta sig att tillgången på eget kapital har en positiv betydelse för individens beslut att starta och expandera företag. Vi har också visat att det i litteraturen finns ett mycket starkt empiriskt stöd för att detta faktiskt är förhållandet.

5.4 Kapitalstrukturen nystartat företag

I detta avsnitt jämförs finansieringen av ett nystartat svenskt företag på basis av enkätsvaren med finansieringen av ett nystartat amerikanskt företag. Företagen i enkäten är mellan 0–3 år gamla medan den amerikanska
undersökningen studerar företag med en ålder mellan 0–1 år. Som framgick av den tidigare genomgången kan finansieringen av ett nystartat företag huvudsakligen komma från tre olika källor:

1. Intern finansiering av riskkapital
2. Extern finansiering av riskkapital
3. Lånefinansiering (från ägare, närstående, externt eller från bank)

Vid intern finansiering skjuter ägaren, entreprenören eller släkt, vänner och närstående till ett riskkapital. Som framgår av tabell 3 är internt riskkapital en viktig finansieringskälla i ett nystartat eller ungt företag, som inte har några upparbetade vinster. Som framgår av tabellen kommer cirka 31 procent av kapitalinsatsen från den- na källa i USA men hela 72 procent i Sverige.

Extern tillförsel av riskkapital kan ske i olika former. Affärsänglar är en form av finansiering. En ny typ av affärsänglar har växt fram så kallade ”superänglar”. Dessa investerar större belopp i ett flertal nystartade företag och sprider ofta sina engagemang bredare geografiskt. Den totala kapitalinsatsen som affärsänglar bidrar med uppgår till 9 procent i USA men är relativt liten eller cirka 1 procent i Sverige i tidiga skeden av företagens liv. I Sverige uppskattas att marknaden för affärsänglar uppgår till mellan 3,5–4,5 miljarder eller cirka 1 procent av BNP. Denna andel är högre i länder som USA och GB. Men det är uppenbart att dessa kapitalsatsningar inte finner sin väg till de allra yngsta företagen i Sverige.

En annan form av riskkapitaltillskott kommer från s.k. riskkapitalbolag eller Venture Capital bolag (VC-bolag). I Sverige är VC-bolagens satsningar i nystartade företag så gott som obeäftliga, medan de står för cirka 4 pro- cent av kapitaltillförseln i USA. Gemensamt för externa insatsen av riskkapital är att ägaren av företaget, entre- prenören, tvingas ge ifrån sig en del av ägarinflytandet i företaget, samt att företaget redan i tidiga skeden måste generera en god förväntad avkastning för att kunna locka till sig externt riskkapital. Detta gör att VC-insatser är sällsynta i nystartade företag. Risken bedöms vara för hög och förväntad avkastning för låg. Lånefi- nansiering inkluderar lån från banker och andra finansiella institutioner, personliga lån från ägaren (till exempel i form av checkräkningskrediter) eller från utomstående personer samt statligt subventionerade lån. Lån utgår mot säkerheter i företaget eller hos ägaren.

Entreprenörer föredrar ofta lånefinansiering framför externt riskkapital då banklån inte påverkar ägarinfly- tandet. Lån förekommer därför ofta i samband med nystartade företag. Som framgår av tabell 3 nedan, uppgår lånens totala andel av kapitaltillförseln i unga företag till hela 50 procent i USA men endast cirka 16 procent i Sverige. En annan form av lånekapital utgörs av mjuka lån som garanteras av staten (till exempel Almi, Norrlandsfonden i Sverige eller från US Government i USA). Undersökningen visar att cirka tre procent av kapital- tillförseln i nystartade företag kommer från offentliga långivare såsom Almi, starta eget bidrag etc. I USA är denna kanal så gott som obeäftligt enligt Robb och Robinssons undersökning.
Tabell 3 Från vilka källor får ett ungt småföretag sin finansiering

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>USA</th>
<th>Sverige</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ägarinsats</td>
<td>29%</td>
<td>70%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ägarinsats av familj, vänner och närstående</td>
<td>2%</td>
<td>2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Affärsånglar</td>
<td>9%</td>
<td>1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Almi, starta eget bidrag etc</td>
<td>0%</td>
<td>3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Riskkapitalbolag</td>
<td>4%</td>
<td>0%</td>
</tr>
<tr>
<td>Lån ägare, familj</td>
<td>6%</td>
<td>4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Lån från bank</td>
<td>44%</td>
<td>12%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Sammanfattningssvis visar denna jämförelse att den viktigaste källan till kapitaltillförseln i nystartade företag i USA är lån i det amerikanska företaget medan ägarinsatsen står för den största andelen i Sverige. Affärsånglar står i USA för en betydande andel av kapitaltillförseln i de amerikanska företagen medan motsvarande insatser är obetydliga i Sverige. Riskkapitalbolagen finns med i USA och satsar på småföretagen, men i Sverige är de inte delaktiga i svenska småföretags upstartstips. Viktigt att notera är att finansieringsbehoven förändras före, under och efter uppstarten av ett företag och under dess (eventuella) tillväxtfas. I den här redovisade jämförelsen har finansieringen i ett antal unga nystartade företag i USA, 0 till 1 år gamla, jämförts med 0 till 3 år gamla företag i Sverige. Skillnaden i riskkapital- och bankinsats, mellan de båda länderna, kan troligen till viss del förklaras av skillnaden i företagens ålder.

5.5 Privata förmögenheter i Sverige


Det starka sambandet mellan privat förmögenhetsbildning och företagande i kombination med ett relativt svagt företagande i Sverige kan ge misstanken att vi i Sverige har en relativt svag privat förmögenhetsbildning. Även om så skulle vara fallet kan man inte utesluta andra kompletterande förklaringsfaktorer.

Tre förutsättningar för Sverige:

- Den aggregerade genomsnittliga privata hushållsförmögenheten ligger i Sverige på samma nivå som i de rikaste industriländerna.
- En relativt stor del av de svenska hushållens förmögenhet ligger i icke-finansiella tillgångar (såsom fastigheter), dvs bundet kapital.
- Den svenska förmögenhetsfördelningen är i ett internationellt perspektiv mycket ojämn, med en kraftig förmögenhetsansamling i toppen av fördelningen.

17 Robb och Robinsson op.cit (Nya företags försörjning av riskkapital Svenskt näringsliv 7 juni 2012)
18 Enkät, se appendix (Nya företags försörjning av riskkapital Svenskt näringsliv 7 juni 2012)
Tabell 4 Förmögenhet per vuxen (tusental USD) i utvalda länder 2010

<table>
<thead>
<tr>
<th>Länder</th>
<th>Nettoförmögenhet</th>
<th>Finansiell bruttoförmögenhet</th>
<th>Icke-finansiell bruttoförmögenhet</th>
<th>Lån</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sverige</td>
<td>243,5</td>
<td>112,9</td>
<td>175,5</td>
<td>44,9</td>
</tr>
<tr>
<td>USA</td>
<td>236,2</td>
<td>197,2</td>
<td>99,5</td>
<td>60,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Europa</td>
<td>61,0</td>
<td>34,9</td>
<td>35,8</td>
<td>9,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Danmark</td>
<td>204,7</td>
<td>171,2</td>
<td>147,5</td>
<td>114,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Frankrike</td>
<td>255,2</td>
<td>101,0</td>
<td>186,5</td>
<td>32,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Tyskland</td>
<td>164,6</td>
<td>92,8</td>
<td>102,2</td>
<td>30,4</td>
</tr>
<tr>
<td>UK</td>
<td>229,9</td>
<td>120,9</td>
<td>150,6</td>
<td>41,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Källa: Credit Suisse Global Wealth debt (2011)


Medan tabell 4 ger en bild av den aggregerade förmögenheten i de utvalda länderna ger tabell 5 en bild av förmögensfördelningen i länderna.

Tabell 5 Nyckeldata för förmögenhetspridning, utvalda länder 2010

<table>
<thead>
<tr>
<th>Länder</th>
<th>Nettoförmögenhet</th>
<th>Medelförmögenhet netto (tusental USD)</th>
<th>Andel av förmögenhetsmassan i högsta decilen</th>
<th>Lån</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sverige</td>
<td>243,5</td>
<td>112,9</td>
<td>175,5</td>
<td>44,9</td>
</tr>
<tr>
<td>USA</td>
<td>236,2</td>
<td>197,2</td>
<td>99,5</td>
<td>60,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Europa</td>
<td>61,0</td>
<td>34,9</td>
<td>35,8</td>
<td>9,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Danmark</td>
<td>204,7</td>
<td>171,2</td>
<td>147,5</td>
<td>114,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Frankrike</td>
<td>255,2</td>
<td>101,0</td>
<td>186,5</td>
<td>32,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Tyskland</td>
<td>164,6</td>
<td>92,8</td>
<td>102,2</td>
<td>30,4</td>
</tr>
<tr>
<td>UK</td>
<td>229,9</td>
<td>120,9</td>
<td>150,6</td>
<td>41,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Källa: Credit Suisse Global Wealth debt (2011)


**Sammanfattningsvis** visar statistiken att det är en mycket begränsad krets i Sverige som har möjligheter att satsa ett genuint eget kapital i en företagsstart eller en företagsexpansion. Såvitt det i sin helhet påvisar, är de förhållanden intressanta för Sverige men inte för Sveriges små- och nyföretagande som återkommer senare inom kapitlet Business transfer. För huvudsakliga åtgärder borde att andra sidan bättre för att Sverige skulle ligga långt framme när det gäller affärsägandet och riskkapitalister.

6. **Business transfer**

De små och medelstora företagen (SME), dominerar både den europeiska som den globala marknaden. I EU:s 27 länder, står SME:s för 99,8% av alla företag, anställer 67% av arbetskraften och bidrar till BNP med 58%. Förmågan och förutsättningarna för SME att överleva och växa i en allt snabbare och dynamiska ekonomisk verklighet är därför avgörande för det allmänna ekonomiska klimatet.

Bolag som genomgått en transferering (överläsning, försäljning, generationsväxling etc) är överlägsna Start-up bolag på en rad områden såsom övrelevnadsgrad, omsättning, lönsamhet, och antal anställda. Den genomsnittliga övrelevnadsgraden, beroende på ekonomiskt klimat, är någonstans mellan 35-50% för ett Start-Up bolag, medan siffrorna för ett överlätet bolag är 90-96%.

Det kan tyckas självsägande utifrån att ett överlätet bolag har en historik och en upparbetad marknad på ett helt annat sätt än ett start up bolag. Dock så är jämförelsen intressant inte som motpol utan som complement till en större bild av verkligheten.

Varje år så räknar med att cirka 450 000 bolag står inför någon form av överlåtelse vilket påverkar två miljoner anställda. Ungefär 150 000 av dessa bolag genomför aldrig sin tänkta överlåtelse på grund av ineffektiviteter i de olika systemen, detta är upphov till att man årligen riskerar 600 000 jobb i europa. Empiriska data visat på en tydlig variation mellan länderna vad gäller förmågan till att bolag överlåts. Med Global Entrepreneurship Monitor som bas kan man se att i Kroatien så står bara 0,8% av alla exits för en möjlighet att sälja jämfört med 5,3% i Sverige; 15% av all exits i Finland beror på att verksamheten inte är tillräckligt lönsamt jämfört med 56% i Spanien; och svårigheten att nå kapital är anledningen till 24% av alla exits i Kroatien jämfört med Sveriges 2,7%.

Även om man kan tro det så har en övervägande majoritet av köpare och säljare i företagsöverlåtelser kopplat till SME ingen tidigare affärs erfarenhet. Särskilt så är det i fallet med bolagsägare som är till åren komna. För de flesta är en affärsöverlåtelse en erfarenhet som bara sker en gång i livet.

Även om Sverige har en relativt låg andel som beror på avsaknad av kapital så är det ändå en fråga att värna om. Tillgången till kapital kan påverkas av den verkliga tillgången men även kostnaden för kapital är en faktor för den upplevda tillgången.

---

19 Pågående forskningsprojekt Högskolan Skövde; Business transfer ecosystemns and awarness raising activities, Situation analysis of Five european contries
7. Skövde idag

En plats attraktivitet beror till stora delar på de individer som vistas på densamma. Människor generellt trivs att verka tillsammans och vill i samvaron stimuleras och inspireras till att ta sig själva och andra vidare. Den plats som lyckas bäst med att få människor, kapital och idéer att strömma till har en förmodad fördel i kampen om urbaniseringens medborgare.


Enligt visionen ska Skövderregionen år 2025 vara ”känd i landet som en välkommande och växande region där människor möts, verkar och mår bra”.

De sex prioriterade områden är:
1. Regionen
2. Attraktiva boendemiljöer
3. Kunskapsutveckling och arbete
4. Natur och miljö
5. Tillsammans
6. Vårt varumärke

I den här rapporten skall vi fokusera på kapital kopplat till nyföretagande och i viss mån tillväxt. Detta anser vi faller in under ”kunskapsutveckling och arbete”.


Finans och kapital är den fjärde skriften i serien om Attraktiva platser. Den här studien fokuserar på just riskkapital. Syftet är att röna klarhet i väkten av branschen för nyföretagande. Men också varför det är viktigt att vi verkar för ökade flöden av kapital på platsen i allmänhet men GSP i synnerhet.


Riskkapital är ett samlingsnamn för kapital som riskeras vid investeringar och omfattar alla tillskott av kapital i ett företag som inte är lån. Riskkapitalinvesteringar kan ske enligt ett antal strategier vilka kommer att beröras i rapporten.

Arbetstillfällen är identifierat som en tillväxtmotor och det finns ett tydligt och väl belagd fokus för att skapa och bevara dessa i Skövde. Skövde som centralort har ett ansvar gentemot övriga regionen och flera offentliga instanser har valt att centralisera till orten. Även alliansens programförklaring pratar om fler jobb.


När ett företag är helt nystartat så har man främst fyra socialt kopplade hinder för att kunna ge sig in på en marknad. Dessa föreslås vara:

1. Inga förebilder
2. Inga standardiserade kommunikationskanaler
3. Ingen trovärdighet på marknaden, svårt att uppfattas som pålitlig
4. Inget etablerat kundunderlag

Inför dessa hinder är en teknikpark en ovärderlig hjälp. Att tillföra kapital utan att stötta bolag inom ovan problemområden vore förmodligen inte tillräckligt i de flesta fall. Kapital av olika slag måste även till. Det kan vara kapital i form av incitament såsom inkubatorstöd, subventionerade hyror eller andra former som är möjligt att ges av det offentliga.

NE anser att det offentliga behöver precis som det privata ha en plan för exit i det enskilda bolaget. Anledningen är naturligtvis att motverka osund konkurrens men det är även viktigt för att få mognna företag som står på egna ben. Det är oftast då som de klarar av att börja anställa.

7.1 Kapitalet i Skövde


Som tidigare angivits i rapporten så har vi fått lära oss att riskkapitalister söker investera i individer med goda idéer först och främst. En god idé bara, alternativt vara en individ som man ser effärmässig potential i är inte

---

20 Reneser (2006)
21 Almega (2011)
tillräckligt. det går att plädera för att det är fullt möjligt att avgöra en affärsidé på distans även om en pitch görs bäst i det fysiska rummet. dock så är det svårt att kunna sätta sådan idé i relation till bäraren av densamma. ett fysiskt möte måste nästan alltid till för att individerna kring kapitalet skall kunna finna gemensamma vinster i varandra samt utmjesa villkoren för kapitalet.

eftersom det till syvende och sist är människor som förhandlar kontrakten kring kapitalet så inte bara underlättar det fysiska mötet utan det kanske rent av är en förutsättning. vid någon gång under processen är det i varje fall en förutsättning. individer har relativt sätt ändå en begränsad rörelseförmåga sett till man vill maximera sin vinst och minimera sin insats. finns det intressanta investeringsobjekt nära så är det mer rationellt att söka sig till dem i första hand och de som geografiskt ligger längre bort i ett senare skede om än alls.

enligt samma vinstmaximeringsprincip är det såklart högst möjligt att man kan resa och investera större mängder tid i utvärderingen av ett objekt om man anser att utväxlingen är så pass bra att det täcker kostnaderna samt ger god framtid av avgiftning. detta sätter då krav på investeringsobjekten som ligger geografiskt långt ifrån källan att vara så pass lukrativa att de inte bara motiverar ett förändrat rörelsemönster hos investeraren, utan det måste även glittra något starkare för att ens få uppmärksamhet i första hand.

således kan vi sluta oss till att det är av vikt att det finns riskvilligt kapital inom en geografisk närhet. därför är det lite extra viktigt för en kommun som skövde att nogsamt analysera de egna förutsättningarna för sådant kapital.

vi gjorde ett urval hos scb på tre sni koder. dessa är:

- 64 Banker och andra kreditinstitut
- 65 Försäkrings- och återförsäkringsbolag, pensionsfonder
- 66 Serviceföretag till finans och försäkringsverksamhet

det är de klassificeringar som hanterar riskkapital, låneverksamhet samt värdepappserfvaltning bland annat. ekonomisk konsultbyrå är inte med i dessa siffror.

i skövde kommun får vi då fram 61 arbetsställen varav 23 har någon eller några anställd. excluderar vi de banker och försäkringsbolag av nationell spännvidd så får vi drar ifrån ytterligare 12 arbetsställen. 11 arbetsställen är lokala och har en eller flera anställda inom finansbranschen.

övriga bolag med noll anställda sysslar i huvudsak med värdepapssförvaltning och det ligger nära till hands att det är för eget bruk.

hur ser det då ut med bolag inom riskkapital och investeringsverksamhet? har skövde kommun några sådana.

skaraborg invest är det enda bolag i kommunen som är registrerat under ”investment- och riskkapitalbolagsverksamhet”. bolaget har inga anställda och har en registrerad omsättning 2014 på 0 sek. bolagets tillgångar enligt årsbokslutet 2014 är 13 309 tkr.

det finns 14 andra bolag som sysslar med ”förvaltning av och handel med värdepapper, för en begränsad och sluten krets av ägare”. bara dälernas förvaltning ab har registrerat 1-2 anställda. omsättningsmässigt har vi med andra ord ingen aktivitet av riskkapital i skövde kommun. med det sagt så betyder det naturligtvis inte att riskkapital inte existerar, bara det att det inte kommer ifrån skövde.
8. Referenser

Braunerhjelm P. ”Behövs entreprenörerna? Om deras betydelse för kunskapsutveckling, kommersialisering och tillväxt”, Ekonomisk Debatt no.6, 3007.


Företagarna. ”Hur klarar företagen generationsväxlingen?”, mars 2011.

Företagarna. ”Småföretagen draglok i 20 år”, 2012.

GEM och Entreprenörskapsforum. ”Entreprenörskap i Sverige”, Nationell rapport, 2011.


Bilaga 1 – Ordlista Riskkapitalets abc

A

A-runda
I allmänhet den första investeringen i ett företag som genomförs av externa investorer

Advisor
Rådgivare och anlitas i samband med investeringsprocesser, affärsutveckling eller transaktioner. Advisor används även som en titel för personer i riskkapitalbranschen som är aktiva i investeringsprocessen som rådgivare till en riskkapitalfond.

Anti-dilution
Olika metoder för nuvarande aktieägare att kunna bibehålla sin ägarandel i bolaget. Detta kan möjliggöras på ett flertal sätt, bland annat genom att ha rätten att köpa aktier vid en framtida nyemission eller att erhålla kompensationsaktier under vissa omständigheter.

Avsiktstext

B

B-runda
Den andra finansieringsrundan som kommer efter A-rundan.

Burn rate
Det nettokapital som ett (ungt) företag förbrukar (förbränner). Burn rate visar företagets kassaflödesmässiga förlust och måts ofta i SEK/månad. I unga forskningsintensiva bolag finns ofta inga intäkter utan endast kostnader vilket gör att burnrate blir ekvivalent med bolagets kostnader.

Buyout-affär
Ett utköp av en verksamhet från ett företag eller en ägargruppning. Det finansiella upplägget av affären är ofta av avgörande betydelse.

C

Capitalization table (Cap table)
En förteckning eller tabell över värdepapper som utfärdats av ett företag. Detta inkluderar de nyemissioner från varje extern investerare och vilken typ av värdepapper som utfärdats såsom exempelvis preferensaktier etc.

Carry
Förkortning för ”carried interest scheme” vilket är ett riskkapitalbolags rörliga andel av vinsten av de investeringar som riskkapitalbolaget gör.

Closing
När en affär stänger, d.v.s. när aktier och pengar utväxlas och ett formellt ägarbyte sker.

Club Deal
När två eller flera buyout-bolag saminvesterar i samma företag för att sprida risker och få tillgång till en större kapitalmängd. Därmed kan större utköp genomföras jämfört med att bara ett buyout-bolag investerar.

Co-Investor
Andra jämte riskkapitalbolaget investerare i samma bolag

Corporate turnaround
När ett företag som hamnat i stora svårigheter förändras, ofta genom omfattande åtgärder, till att bli framgångsrikt och förlust vänds till vinst.

Corporate Venture

22 SVCA
finns en köpare av bolaget vid exit (d.v.s. det företag som äger corporate venture-bolaget) om corporate venture-bolaget har för stor ägarandel/inflytande.

D
Deal
Används ofta som en synonym till affär, d.v.s. att göra en investering.
Deal flow
Flödet av investeringsförslag som når riskkapitalister.
Discounted Cash Flow (DCF)
Dividends
Utdelning till aktieägarna
Downside protection
Ett samlingsnamn för de olika metodernas investerare kan använda för att minimera förlusten ifall en investing sjunker i värde. Exempelvis kan tillkommande investerare få kompensation i "gratisaktier" ifall en framtida nyemission görs till en lägre värdering än den då denne investerare kom in som ägare eller genom att investera i preferensaktier
Drag along
En metod för att få med sig andra ägare vid en försäljning av bolaget
Drawdown
När investerarna förbinder sig att finansiera företaget och betalar ut beloppet i etapper allteftersom företaget behöver och anhåller om kapitalet.
Due Diligence (DD)
Due diligence innebär att man är aktsam innan man gör en investering eller annat åtagande, ofta innehållande en detaljerad och djupgående granskning av ett företag. Den nya ägaren bildar sig en uppfattning om företaget, samtidigt är det en kontroll av att det som säljaren beskrivit också har sin grund i verkligheten. Due Diligence innehåller typiskt tre delar; en legal, en finansiell och en affärsinriktad del. På senare år har även fler sorter
Due Diligence uppkommitt. Ursprungligen är namnet ett gammalt hästhandlarbegrepp som betyder att man granskar hästen i munnen.

E
Earnings per share
Vinst per aktie. Definieras som vinst efter skatt delat med antalet uteslutande aktier.
Earn-out
Tilläggsköpsskillning. Ett förbehåll som ibland skrivs in i villkoren vilket anger att säljarna kommer få ytterligare betalning om bolaget uppnår vissa i förväg beskriva mål, tex försäljning eller resultat.
Elevator pitch
Är en kort och precis beskrivning som en entreprenör håller för en potentiell investerare om en investerings-möjlighet. Beskrivningen ska vara kort nog för att kunna berättas under en "hissfärd".
Emissionsavtal
Ett avtal mellan befintliga (och eventuellt tillkommande ägare) som reglerar villkoren i en nyemission.
Enterprise Value (EV)
Enterprise Value eller skuldfritt bolagsvärde definieras som marknadsvärdet av bolagets egna kapital plus nettot av marknadsvärdet av räntebärande skulder minus likvida medel, kompenserat för värdet av minoritetsintressen samt pensionsåtaganden.
EVCA
EVCA (European Private Equity & Venture Capital Association) bildades 1983 och är en intresseförening för företag och personer inom den europeiska venture capital och private equity-branschen.
Exit
Tidpunkten då en investerare realiserar sina aktier i ett företag, tex genom ett ägarbyte då gamla ägare lämnar/säljer och nya ägare kommer in i bolaget eller genom att investerare säljer sina aktier efter att företaget har börsintroducerats (vilket inte behöver ske samtidigt som börsintroduktionen). Riskkapitalister investerar och agerar som ägare i företag under en begränsad tid för att sedan realisera sin investering och vinster i samband med en exit. Även grundare, ledning och övriga ägare kan ofta realisera sina investeringar i samband med
exit. Exit sker normalt antingen genom en försäljning till en industriell köpare, finansiell köpare eller via en börsnotering av företaget.

**F**

**Fees**

**Fundraising**

**G**

**Gearing**
Definieras som proportionen mellan skuld och eget kapital. Ifall ett företag kan förränta kapital till en högre räntesats än låneräntan kan företaget genom ökad belåning få utväxling på aktieägarnas satsade kapital. Men ett mycket högt utväxlat (belånat) bolag innebär en hög risk. Ifall företaget minskar sin lönsamhet får utväxlingen en negativ verkan.

**General Partner (GP)**
Riskkapitalfonden är ett partnerskap som principiellt består av två parter, dels en Limited Partner (LP) som står för själva kapitalet och dels en General Partner (GP) som förvaltar kapitalet. GP har det fulla ansvaret för förvaltningen och oberoende ansvar för de åtaganden som fonden har. En LP har inget särskilt ansvar vid sidan om det kapital som LP bidrar med.

**I**

**Internränta (IRR)**
Genom internräntan mäts investeringens årliga förräntning (avkastning). Räntan för varje enskilt år läggs till totalt investerat kapital och utgör basen för ränteberäkningen nästföljande år. IRR är engelskans förkortning av Internal Rate of Return.

**Investeringskommitté**
Riskkapitalbolagen har ofta en kommitté eller styrelse som fattar det slutgiltiga beslutet om en investering (eller exit) skall göras. Kommittén är ibland sammansatt av externa oberoende personer med erfarenhet från olika verksamhetsområden. Engelsk benämning är investment committee.

**IPO**
Initial Public Offering (IPO) betyder att företaget noteras på en aktiebörs eller på någon annan marknadspis i samband med ett investeringserbjudande till institutioner och allmänhet. Erbjudandet kan bestå av antingen nyemitterade aktier, existerande utestående aktier eller en kombination av båda.

**L**

**Leveraged buyout (LBO)**
En affär som finansieras med en blandning av lån och ” eget” kapital. Lånedelen ger hävstång på företagets egna kapital.

**Lead Investor**
Den investerare (riskkapitalist) som leder en investeringsrunda och som också blir den tongivande ägaren bland övriga investerare.

**Lock-up agreement**
I vissa situationer kommer ägare i företag överens om att inte sälja aktier under en viss period. Som ägare blir man då ”inlåst”. Denna typ av avtal är vanliga för befintliga större ägare samt bolagsledningen vid en börsnotering.

**M**

**Management buyout (MBO)**
En management buyout, MBO, är en affär där ett eller flera riskkapitalbolag och/eller institutioner tillsammans med den befintliga företagsledningen förvärvar ett företag eller ett dotterbolag. Ofta knoppar ett större före-
tag av ett dotterbolag genom att sälja det till dotterbolagets ledningsgrupp. Ett annat skäl till en MBO är vid generationsskiftet i familjeföretag där ägaren vill gå i pension.

**Mezzanine finance**

Som namnet antyder är det en “till hälftenposition” (hybrid) mellan eget kapital och lånat kapital. Mezzaninefinansiering spelar ofta en roll i transaktioner som består av stora utköp. De som genomför transaktionen skaffar så mycket eget kapital som de kan och så mycket skulder mer bättre förmånsrätt som möjligt, men det kan ändå uppstå ett gap. Mezzaninefinansiering kan överbrygga detta tomrum genom att erbjuda en högre räntesats än de räntesatser som erbjuds på lån med bättre förmånsrätt än aktieägarna i utbyte mot att långivaren tar en högre risk. Dessutom tillskrivs ofta en extra attraktionskraft genom att det går att teckna sig för värdebevis i utbyte mot aktier om bolaget bjuds ut till försäljning eller säljs.

**Milestone**

En viktig värdehändelse för bolaget. Ofta används en eller flera Milestone(s) för att trigga speciella händelser som ytterligare investeringar, tilläggsbetalningar från en strategisk partner eller tilläggsköpeskilling från en ny ägare av företaget.

**Non-disclosure agreement (NDA)**

Konfidentialitetsavtal mellan olika parter som bestämmer vad de olika parterna får och inte får sprida vidare till en tredje part.

**Overhead**

Bolagets fasta kostnader (hyra, lönekostnader för administration, VD etc), dvs i praktiken kostnaden exklusive försäljning, F&U och specifika projekt.

**P/E-tal**

Marknadspriset (price/earnings) per aktie i ett bolag delat med vinsten per aktie. P/E-multipeln är ett mått för att bedöma bolagets värde.

**Preferensaktier**

Preferensaktier ger innehavaren speciella rättigheter gentemot andra aktieägare. Man kan ha preferens till utdelning, vilket innebär att innehavaren av preferensaktier får utdelning för andra aktieägare eller förtur till betalning i samband med en försäljning av företaget.

**Pre-money valuation**

Värdet på ett bolag innan en nyemission. Detta värde skiljer sig från det värde på ett bolag efter en nyemission då detta brukar kallas post-money valuation.

**Ratchet-effekt**

En bestämmelse som ibland inkluderas i avtal när en transaktion ska finansieras. Bestämmelsen fastställer att om företagsledarna uppnnår vissa avkastningskrav ökar deras andel av aktiekapitalet.

**Spinout**

När ett dotterbolag eller en verksamhetsgren i ett företag avknoppar tex genom en försäljning till nya ägare. (En MBO är ofta en typ av spinout). SVCA:

**Syndikering**

Syndikering innebär att två eller flera venture capital-företag saminvesterar i samma företag för att på så sätt sprida risker och samordna kompetens. Vid syndikering tar ofta ett venture capital-företag på sig rollen som huvudansvarig för förvaltningen och blir så kallad Lead investor. Många venture capital-företag har även som policy att så ofta som möjligt syndikera sina investeringar i unga bolag.

**Sweat equity**

Kompensation i form av aktier (dvs inte kontanter) för ett visst utfört arbete eller prestation
Tag along
Ett avtal som innebär att om en köpare erbjuder en aktieägare att köpa dennes aktier måste köparen även erbuda övriga aktieägare att köpa deras aktier till samma pris.

Term sheets
Ett första dokument som beskriver de grundläggande villkoren för en affär

Track record
Investerare vill helst investera i företagsledningar och bolag med en meritlista över historiskt genererade resultat, ett så kallat track record. Detta kan skapa problem för unga ledningar som inte hunnit skaffa sig erfarenhet och påvisa resultat.

Tranche
Tranche betyder ”skiva upp” eller ”dela”. Till exempel kan man dela upp lån i serier som man sedan, vid behov eller då vissa milstolpar uppnåtts, tillför bolaget.

U
Utspädning
När ett bolag emitterar nya aktier blir värdet på varje befintlig aktie lägre och aktien blir ”utspädd”

V
Venture Capital
En klassisk venture capital-investering är en tidsbegränsad minoritetsinvestering i ett onoterat företag. Ofta är företaget ett ungt bolag som befinner sig i en tidig fas (early stage) i sin livscykel. Venture-aktören är ofta aktiv i sitt ägande.
### Bilaga 2 – Medlemmar SVCA

**Venture Capital**

<table>
<thead>
<tr>
<th>AB Chalmersinvest</th>
<th>KTH Chalmers Capital</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>AB Novestra</td>
<td>Niam AB</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Affärsstrategerna AB</td>
<td>Northzone Ventures</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Backstage Invest AB</td>
<td>NovAx</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Centrecourt AB</td>
<td>PULS-Partners för utvecklingsinvesteringar inom Life Sciences, P U L S AB</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Chalmers Innovation</td>
<td>Rite Ventures</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Connecting Capital</td>
<td>RP Ventures</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Conor Venture Partners Oy</td>
<td>Saab Ventures</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Creandum II Advisor AB</td>
<td>SEB Venture Capital</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Creathor Venture</td>
<td>Servisen Investment Management AB</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>DE Capital Management AB</td>
<td>Spintop Ventures</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>eEquity AB</td>
<td>Sting Capital</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Firm Factory Network AB</td>
<td>Transferator AB</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Första Entreprenörsfonden AB</td>
<td>Uminova Invest</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Förvaltnings AB Metallica</td>
<td>Via Venture Partners A/S</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>GLD Invest AB</td>
<td>Volvo Technology Transfer</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>HealthCap AB</td>
<td>Västmanlandsfonden</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>IKEA Green Tech AB</td>
<td>Wingefors Invest AB</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Innovacom</td>
<td>Ålands Investerings AB</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Innovationskapital</td>
<td>Ålands Utvecklings AB</td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>KFI Kapital AB</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>LÄS MER</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Offentliga Venture Capital aktörer

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aktör</th>
<th>Länk</th>
<th>Aktör</th>
<th>Länk</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Almi Invest AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Saminvest Mitt AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Fouriertransform AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>SLU Holding AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>GU Holding-Holdingbolaget vid Göteborgs Universitet AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Swedfund International AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Industrifonden</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Sydsvensk Entreprenörfond AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Growth Capital

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aktör</th>
<th>Länk</th>
<th>Aktör</th>
<th>Länk</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Scope Capital Advisory AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>IK Investment Partners Norden AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Verdane Capital Advisors</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>K III Sweden AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Buyout</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>KKR (Kohlberg Kravis Roberts &amp; Co. Limited ,UK)</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>3i Nordic plc(UK) filial i Sverige</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Litorina</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>AB Max Sievert</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Mannerheim Invest AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Accent Equity Partners AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>MedCap</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Adelis Advisory I AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Montagu Private Equity</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Advent International</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Nordic Capital</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Alder</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Norvestor Equity AS</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Altor Equity Partners AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>PAI Partners</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Amymone AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>PEQ AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Anchor Capital Management Ltd</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Permira Adviser KB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Axcel Management AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Polaris Private Equity</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Bridgepoint AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Priveq Advisory AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>CapMan Plc</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Procuritas Partners AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Coeli Private Equity Management AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Ratos AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Credelity Capital KB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Riverside Europe Partners</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>Cubera Private Equity</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Segulah Advisor AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>CVC Capital Partners</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Serafin Invest AB</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>EQT Partners AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td>Triton Advisers Limited</td>
<td>LÄS MER</td>
</tr>
<tr>
<td>FSN Capital Partners AB</td>
<td>LÄS MER</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Bilaga 3 – Affärsänglars aktieägar- och investeringsavtal

Innan affärsänglar investerar i bolag brukar de ingå aktieägaravtal och investeringsavtal med entreprenörerna. De två avtalena kan kombineras vid mindre investeringar. Innan affärsänglar och entreprenörer undertecknar dessa avtal, brukar de förbereda ett föravtal, ett s.k. term sheet.

Term sheet

Term sheet är ett lönekoncept för avtal till investeringen och kan användas i senare skeden och vid större investeringar i tidiga skeden. Term sheet kan t.ex. vara ett preliminärt aktieägaravtal och innehålla de huvudsakliga villkoren för investeringen, bl.a. arbetet inom bolagets verksamhet, tid för förändringsexklusivitet och begärda garantier om bolagets skick.

Innovationsavtalet

Innovationsavtalet (ofta kallat teckningsavtal) behandlar villkoren för hur affärsängernas pengar ska betalas in till bolaget och genomförandet av affären på kort sikt. Innovationsavtalet tar upp bestämmelser om garantier från företagens ägare om bolagets tillgångar och att information som lämnats till sann. Avtalerna begränsar i tidig tillgången att sälja och reglerar storleken på kapitalinloppet, investerar in i bolagets verksamhet och tidsavstånden av dem som ej kapitaleffektiva om villkor perspektivat, frågor om arbetstidningar, stämna m.m.

Aktieägaravtalet

Aktieägaravtal (också kallat kontorspartsavtal) reglerar hur partnernas samarbete i bolaget ska gå till och villkoren för serien omfattande engagemang i bolaget. Avtalet ingår normalt för 10

Appendix 2A: Viktiga avtal mellan investerare och entreprenörer – 67

Appendix 2B: Exempel på syndikeringsavtal

Syndikeringsavtal

Leverans- och marknadsinställning
1. Införrattesvikt, med adress [adress], [definierad], [definition]
2. [Affärsavtalet], [beroende], [organisation], med adress [adress], [definierad], [definition]
3. [Affärsavtalet], [beroende], [organisation], med adress [adress], [definierad], [definition]
4. [Affärsavtalet], [beroende], [organisation], med adress [adress], [definierad], [definition]

Partners enligt punkten 2–4 kan ha en eller flera partners gemensamma "Medfastinvestering". Partners enligt punkterna 1–4 kan ha en eller flera partners gemensamma "Partners". detta Latvia hänvisas till "syndikeringsavtalet".

Begränsningar

1. Partners kan enligt detta avtal att investera och sålja aktier (Tillståndskap), med adress [adress], normalt beträffande "aktier".
2. Partners ska en först diskutera alla investeringar och/eller ett aktieägaravtal med grundarna av bolaget strax före partners investeringsavtal och köpa i bolaget. Investeringsavtal ska inte överstiga "investeringseavtalet".
3. Partners tager inte i bolaget, och kan med avseende, innan de aldrig kan betala eller förlora sina investeringar.
4. Detta Syndikeringsavtal gjutar Partners samtliga ansvar och främsta delar och andra tillsakta uppgifter i bolaget.
5. Partners avtal att ha "aktieägaravtalet" beträffande samt händelser samt att Partners investeringsavtal och/eller ett aktieägaravtal med grundarna av bolaget strax före partners investeringsavtal och köpa i bolaget. Investeringsavtal ska inte överstiga "investeringseavtalet".
6. Alla investeringar har av Partners avtal att uppfyllas med villkor som regleras i detta Syndikeringsavtal, både och förenliga Partners i partners investeringsavtal (bolaget) och att genom en engagemang entrepreneurs uppdragat frekvent pålagda rätten för Partners, inteändrade avstånd, villkoren av fattigare av innehavare av företaget och som anses vara i bolaget.

Begränsning av ansvar

Partners ansvar om villkor ansvariga för avtal är sådana villkor ansvariga för avtal och som anses vara i bolaget.
Bilaga 4 – Frågor och svar

Frågor och svar om riskkapital

1. Vad är karaktäristiskt för riskkapital?
Aktivt ägande som tillför engagemang, kompetens och ekonomiska resurser.

2. Vad betyder begreppen riskkapital, private equity, venture capital, buyout och affärsänglar?
Riskkapital utgör ett samlingsbegrepp för investeringar i företags egna kapital och omfattar både noterade och onoterade företag.

Private equity är riskkapitalinvesteringar som i onoterade företag där ägarengagemanget är aktivt men tidsbegränsat. Ofta används samlingsbegreppet ”riskkapital” synonymt med private equity. Riskkapitalbolag indelas i venture capital- respektive buyout-företag.

Venture capital innebär investeringar i små och medelstora tillväxtföretag som befinner sig i sådd-, uppstarts- eller expansionsfaserna, ofta med negativa eller svaga kassaflöden.

Buyout innebär investeringar i mogna bolag, normalt med starka kassaflöden.

Affärsänglar är privatpersoner som investerar eget riskkapital i onoterade tillväxtföretag.

3. I vilken typ av företag investerar riskkapitalbolag?
Riskkapitalbolag investerar i företag med god tillväxt- och utvecklingspotential och delar såväl framgång som risk med portföljbolagens övriga delägare och management. Investeringar kan ske i såväl tidiga som sena stadien av ett företags utveckling. I allmänhet sker investeringar inte i börsnoterade företag, om det inte handlar om utköp från börsen.

4. På vilket sätt bidrar riskkapitalbolaget till portföljbolagets utveckling?
Riskkapital är en ägarform med ett antal positiva särdrag från såväl de privata som de publika ägarformerna – god tillgång till kapital och ett aktivt industriellt engagemang som skapar långsiktigt lönsamma och livskraftiga företag. Riskkapitalindustrin är framgångsrik endast om företagen som de investerar i utvecklas väl.

I forskningsrapporter om vad riskkapitalbolagen bidrar med till sina portföljföretag, förutom kapital, uppges främst kompetens, nätverk, ägarstyrning samt kredibilitet. Kompetens och nätverk förmedlas genom ett aktivt ägande i form av styrelsearbete men också genom tät informella kontakter med företagsledningen kring strategiska frågor och företagets utveckling samt genom att öppna upp kontaktnät för exempelvis rekrytering, kontakt med större kunder och samarbetspartners eller vid kommande finansieringsrundor. Ägarstyrning sker ofta med mer professionella uppföljningsprocesser, ekonomiska styrsystem, etc. Kredibiliteten, som innefattar nyckelbegreppen kännedom och förtroende, är ofta avgörande i portföljbolags internationaliseringsprocesser eller nya finansieringsrundor.

5. Vilka är de viktigaste fördelarna respektive nackdelarna med att ha ett riskkapitalbolag som delägare?
Bland fördelarna kan nämnas: tydliga mål för verksamheten, snabbare utveckling och betydande resurser för investeringar, större ekonomisk trygghet, gedigen erfarenhet från andra utvecklingsatsningar, tillgång till kompetens och kontakter samt en beprövad modell för styrning och utveckling med nära samarbete mellan

---

23 SVCA
ägare och en engagerad företagsledning.

Nackdelar kan vara krav på snabb tillväxt och därmed en högre risknivå, höga krav på företagsledningen vilket exempelvis kan innebära VD-byte när företaget står inför en ny utvecklingsfas samt planer för en exit, då investerarna vill sälja efter ca fyra till sju år och investera i nya projekt.

6. Hur stor är den svenska riskkapitalbranschen?
Dagens välutvecklade riskkapitalindustri etablerades i Sverige för drygt 30 år sedan och har kommit att utgöra en viktig drivkraft för ekonomisk tillväxt och samhällsutveckling. Branschen är idag betydande.1985 förvaltade de svenska riskkapitalbolagen totalt 1,5 Mdr SEK. Idag (augusti 2010) förvaltas cirka 482 Mdr SEK. Riskkapitalfonderna attraherar även utländskt kapital.

Över 80 % av kapitalet som anskaffats de senaste åren kommer från utländska investerare. De riskkapitalfinansierade företagen i Sverige har en omsättning som motsvarar 8 % av Sveriges BNP och under 2009 investerade riskkapitalbolagen i Sverige motsvarande knappt 0,43 % av Sveriges BNP och är därmed ledande inom private equity tillsammans med Storbritannien i Europa.

7. Vem investerar i riskkapital och hur?
Oftast är riskkapitalbolagen strukturerade i fonder i vilka främst institutionella investerare, såsom pensionsfonder och försäkringsbolag, investerar. Det finns också börsnoterade riskkapitalbolag som CapMan och Ratos, statliga företag och stiftelser som Industrifonden samt företag som ägs och finansieras av stora industriella företag som Volvo. Investerarna förbinder sig att investera ett visst belopp i fonden, så kallat utfäst kapital. Inbetalningen av det utfästa kapitalet görs successivt i takt med att fonden genomför investeringar i portföljbolag eller för att täcka fondens kostnader. En riskkapitalfonds livslängd är normalt ca tio år.

Fondens investeringsperiod, den period då investeringar genomförs i nya portföljbolag, brukar omfatta de första tre till fyra åren. När samtliga portföljbolag har avyttrats upplöses fonden. Managementteamet är de verksmassa partners/investment managers som arbetar med investeringar, utveckling och försäljning av de portföljbolagen.

8. Är det lönsamt att investera i riskkapitalfonder?
Ja. Sammantaget har investeringar i riskkapitalfonder över tid genererat högre avkastningar än börsinvesteringar. Det vanligaste avkastningsmåttet är årlig nettoavkastning mätt som IRR (Internal Rate of Return). Investerare i riskkapitalfonder förväntar sig att den genomsnittliga avkastningen ligger 3-4 % över börsindex.


9. Vilken påverkan har riskkapitalbranschen på den svenska ekonomin?
Riskkapitalbranschen har idag en betydande inverkan på svensk ekonomi vad gäller utveckling av nya högteknologiska tillväxtföretag och utveckling av mogna företag, vilket ger en ökning av antalet arbetstillfällen. Idag är riskkapitalbolagen i Sverige ägare i knappt 700 bolag vilka sysselsätter runt 180 000 personer i Sverige. Dessutom sysselsätts ett stort antal personer i eller runt riskkapitalbolagen, som underleverantörer, jurister, konsulter och investment bankers.

Svenska riskkapitalfinansierade företag genererade under 2008 en försäljning på totalt 252 Mdr SEK. Tillväxten i
portföljbolagen har varit god de senaste åren och man har haft en högre tillväxt jämfört med börsbolag av samma storlek avseende omsättningstillväxt och nästan samma utveckling gällande sysselsättningstillväxt.

10. Vad innebär det att riskkapitalbolaget gör en exit?
En exit, eller avyttring, av innehaftet görs vanligen av riskkapitalbolaget efter fyra till sju år. Vid den tidpunkten har portföljbolaget i allmänhet utvecklats enligt den fastställda utvecklingsplanen. riskkapitalbolagen strävar efter att göra antingen börsintroduktion, industriell försäljning eller försäljning till finansiell aktör.


11. Hur ser avgiftsstrukturen ut?


12. Vilken information om riskkapitalbolagens agerande är allmänt tillgänglig?


Svenska Riskkapitalföreningen (SVCA) och European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) arbetar ständigt med att utveckla mer detaljerad och ny statistik för att kontinuerligt ha god insikt om hur branschen och dess portföljföretag utvecklas på en aggererad nivå. Denna information är publikt tillgänglig.

Frågor om venture capital

1. För vilka företag passar venture capital?
Venture capital-finansiering lämpar sig för projekt med potential för stor, snabb och gärna internationell tillväxt. En vanlig situation är då ett företag behöver kapital för produktutveckling och marknadsinsatser innan
försäljningen har kommit igång tillräckligt för att nå lönsamhet. Genom att ta in nya delägare med riskkapital kan företaget öka takten i sin utvecklingsprocess och utnyttja ett förorsprång man har på marknaden. Dessutom tillför riskkapitalbolagen erfarenhet, kontakter, trovärdighet, finansiell stabilitet och ett aktivt ägareengage-mang.

Endast 1-2 % av alla svenska nystartade företag finansieras med venture capital. För företag med mer normala tillväxtplaner passar venture capital inte som finansieringsform. För tillväxtbolag i tidiga faser kan dock venture capital vara det enda finansieringsalternativet då risknivån är för hög för exempelvis banklån.

2. Vad finns det för alternativ?
För en del företag kan alternativet vara att växa i mer långsamt takt och finansiera utvecklingsatsningarna med egna vinstmedel. Man kan leva snält då ett företag byggs upp och avstå från egen lön och större investeringar. Direkta finansieringsalternativ såsom banklån är ofta inte tillgängligt för unga tillväxtbolag.

Riskkapital i mer begränsad utsträckning kan ibland sökas hos privatpersoner, exempelvis hos släktningar eller så kallade affärsänglar. Offentligt sädkapital kan i tidiga skeden vara ett alternativ men i Sverige är det i allmänhet fråga om små belopp. Som tidigare nämnts finansieras uppskattningsvis endast 1-2 % av alla svenska nystartade företag av venture capital-företag.

3. Hur kan man veta om ens projekt passar för venture capital-finansiering?
Det är svårt att svara generellt eftersom riskkapitalbolagens investeringsinriktning varierar. De viktigaste faktorerna är stor tillväxtpotential, marknadsefterfrågan, god intjäningsförmåga, starkt management-team, bra säljteam, skydd mot kopiering, själv affärsmodellen och dess skalbarhet.

4. Hur går det till att få kontakt med ett venture capital-företag?


5. När är det lämpligt att kontakta utländska venture capital-företag och hur hittar man dem?

6. Hur fungerar det med sekretess?
Riskkapitalbolagen som är medlemmar i SVCA följer föreningens etiska riktlinjer vilket ger en trygghet för entreprenören/företagsledningen. En del riskkapitalbolag accepterar också att teckna särskilda sekretessavtal.

7. Vad bör affärsplanen innehålla?
Huvudrubrikena i en affärsplan är vanligtvis: Sammanfattnning, Vision, Företagets och grundarnas historik, Nuvarande ägare, Affärsidé, Affärsmodell, Organisation och nyckelpersoner, Produkt/Tjänst, Produktion, Marknad och marknadsförutsättningar, Marknadsföring, försäljning och distribution, Målgrupp/Kunder, Företagets

8. Vilka är de vanligaste bristerna i en affärsplan?
Brist på investerarperspektiv, otydlig affärsidé och affärsmodell, svag konkurrentanalys, otydlig strategi och planering, oklart vad pengarna skall användas till, osäkerhet kring genomförandeförmågan, brist på struktur och underbyggande fakta.

9. Kan inte venture capital-företag göra ett undantag från sin investeringspolicy när det är ett extra intressant projekt?
De allra flesta riskkapitalbolagen arbetar med institutionellt kapital och man har noga avtalat investeringsinriktningen då man anskaffat kapital till riskkapital-fonden. Då kan inga avsteg göras från den överenskommna investeringsinriktningen.

10. Hur lång tid brukar det ta innan ett investeringsbeslut tas?
Det brukar variera mellan två och sex månader. Det kan ta både kortare och längre tid beroende på bland annat storleken på investeringen och hur svår bedömning av projektet är.

11. Hur går det till rent konkret med företagsvärdering och själva upplägget?

12. Vad avgör om ett venture capital-företag investerar eller inte?
Några av faktorerna som avgör om en investering blir till kan vara vad företaget förväntas vara värt när det är dags för exit samt hur stor sannolikheten är att man når dit. Det handlar om en avvägning av potential kontra risk. Och sist och kanske viktigast – människorna i teamet.
Frågor om buyout

1. I vilken typ av företag investerar buyout-företagen?
Buyout-företagen agerar ofta som katalysatorer för företag som behöver ta sig in i en ny fas av sin utveckling. Det kan till exempel röra sig om divisioner som inte längre tillhör kärnverksamheten i en koncern, familjeföretag som står inför ett generationsskifte eller undervärderade publika bolag vars utveckling har gått i stå. Gemensamt för typska målbolag är att dessa ofta är väl positionerade inom sina respektive branscher, har starka kassaflöden och en tydlig utvecklingspotential.

2. Hur bidrar buyout-företagen till sina investeringar?

3. Hur ser en buyout-transaktion ut?
Buyout-företagen investerar ägarkapital i bolagen samtidigt som banklånfinansiering också tillskjuts bolagen då det handlar om företag med stabila kassaflöden. Initialt är ofta andelen lån 2/3 och ägarkapitalet 1/3. Över tid minskar i regel låneandelen även om en stor del av de genererade kassaflödena ofta återinvesteras i verksamheten. Vanligen knyts företagsledningen nära till bolagets utveckling genom delägarskap.

4. Varför har aktiviteten inom buyout-området ökat under senare tid?
Det handlar främst om att buyout som ägarmodell har visat sig mycket framgångsrik. Eftersom aktörerna i branschen kontinuerligt levererat stora mervärden till sina investerare ökar allokeringarna och det finns därmed en mycket god tillgång till kapital att investera. Den övergripande utvecklingen med snabb globalisering, knivskarp konkurrens och krav på marknadsledarskap leder till fokusering och en strukturomwandling där företag och koncerner tvingas Kraftsamtala, satsa på färre verksamheter och söka nya ägare till delar som inte tillhör kärnverksamheten. Buyout-företagen får här en ökad roll som nya ägare och utvecklare av sådana verksamheter.

5. Tar buyout-företagen stor risk vid investeringar genom lånefinansiering?
Frågor om entreprenörerna

Tillgång till finansiering är en av de viktigaste förutsättningarna för företag att starta, växa och förändras. Möjligheterna att finna kapital för sitt bolags expansion kan dock vara helt beroende av tillvägagångssätt.


1. Är riskkapital rätt finansieringsform för mitt projekt?
Att som entreprenör ta in externa investerare och därmed nya delägare medför ofta en stor omställning. Riskkapitalinvesterare söker normalt en avkastningsnivå på sina enskilda investeringar som ligger på 20-50 % IRR (årlig avkastning). En entreprenör som ska nära sig denna grupp bör ställa sig frågorna: Kan mitt företag leverera detta? År teamet tillräckligt drivande? Har vi den rätta produkten och marknadskontakten för att kunna lyckas?

Det är viktigt att komma ihåg att antalet sökande som får kapital investerat i sina företag är betydligt färre än de som inte får.

2. En affärsplan och inte en lista med löften
En välskriven affärsplan är i många fall det bästa sättet för entreprenören att skapa intresse för sitt projekt. Investerarna förväntar sig realistiska intäktsprognoser. Utgångspunkten för dessa förväntningar skall vara base-rade på väl genomtänkta, bottom-up prognoser med uppgifter kund för kund och aktiviteter som behövs för bearbetningen.


3. Teamet – vem skall leverera vad som sägs i affärsplanen?
Ledningen i företaget förväntas utföra vad som sägs i affärsplanen. Att inte utlova mer än vad som kan levereras är därför viktigt. Inte minst med tanke på framtida investeringsrundor där ett gott track record från tidigare planer kan vara helt nödvändigt för framgång.

Vilka är de som skall bidra i arbetet att klara affärsplanens förväntningar? Här är det viktigt att visa att det finns tillgång till kompetent personal i företaget eller som kan anställas framöver.


4. Planera för exit redan från start
En riskkapitalist har till uppgift att leverera avkastning till sina investerare. Det är därför viktigt att ge en tydlig bild av att det inte är den enskilde personen i företaget som är det övergripande viktiga, utan att det är projektet/företaget som skall nå framgång och därmed personerna och investerarna.

SVCA
Visa därför upp en god insikt i hur marknaden ser ut vad gäller konkurrenter, storlek, marknadsstruktur (köpare/säljare) etc. samt en vision av hur en exit skulle kunna gå till och vilka som kan vara de aktuella köporna.

5. Ta råd från så många som behövs


Rådgivarna har även kunskap om vilka riskkapitalister som investerar i vilka projekt och kan därmed effektivisera kapitalsökningen. Tänk även på att du som entreprenör kommer att sitta i samma båt som investerarna under ett antal år framåt. Det är därför viktigt att göra en egen utvärdering av potentiella investerare, och exempelvis se till dennes nätverk och track rekord.

Att söka hjälp för att kommunicera investeringsprospektet till investerarna kan också vara ett gott råd för att anpassa presentationen till olika situationer alltifrån så kallade elevator pitches, korta koncisa, till långa kompletta genomgångar. En sådan rådgivare kan vara Connect, som också hjälper till med investment forums och kontakter med investerare och andra rådgivare som finns i SVCA:s medlemsregister.

6. Visa upp vem som leder företaget!

I tidigare punkt har poängterats vikten av ett starkt ledningsteam, starkt nätverk och styrelse, men dessa kan inte ersätta den viktiga roll som VD har för att presentera och förmedla känslan av en spännande investerings-propå. Att delegera presentationsarbetet skall undvikas. Ett gott och utvecklande samarbete börjar redan vid första mötet.