

Så skaffar du riskkapital

Tillgång till finansiering är en av de viktigaste förutsättningarna för att ett företag ska kunna starta, växa och förändras. Men var finns pengarna och hur får företagaren del av dem? Marie Reinius, som är vd för Svenska Riskkapitalföreningen (SVCA), reder ut begreppen.

Att söka och få kapital är inte helt enkelt, speciellt i tider då det är en bristvara som det är för företag i tidiga faser, där både bristen och risken är som allra störst.

Som entreprenör ska man ha med sig att varje *investment manager* (investeringsansvarig) går igenom 200 till 300 affärsplaner varje år för att sedan investera i en till tre av dessa. Som riskkapitalist investerar man både tid, kompetens, nätverk och pengar.

Dessutom behöver de unga företagen ofta ta in kapital flera gånger innan de kan stå på egna ben. Det betyder alltså inte att man är en dålig entreprenör om man inte får in kapital från riskkapitalbolagen utan att konkurrensen är så väldigt stor.

Påläst och entusiastisk

Därför är det extremt viktigt att som entreprenör vara påläst, förberedd för att med en brinnande låga förklara varför det är just dig de ska satsa på och förklara hur du har tänkt bygga upp ditt företag till ett lönsamt tillväxtbolag.

Att tänka igenom varför man söker kapital och noggrant arbeta igenom den affärsplan som ska ligga till grund för bolagets framgångar i framtiden blir allt viktigare. Att vara ute i god tid är nödvändigt då investerare lägger ner mycket tid på utvärderingen av potentiella investeringar och processerna därför kan ta sex till tolv månader innan riskkapitalisterna bestämmer sig för att investera eller ej.

Här kommer några tips att tänka på för dig som ska söka riskkapital.

1. Är riskkapital rätt finansieringsform för mitt projekt?

Att som entreprenör ta in externa

investeringar och därmed nya delägare medför ofta en stor omställning. Riskkapitalinvesteringar söker normalt en avkastningsnivå på sina enskilda investeringar som ligger på 20-50 procent IRR (årlig avkastning).

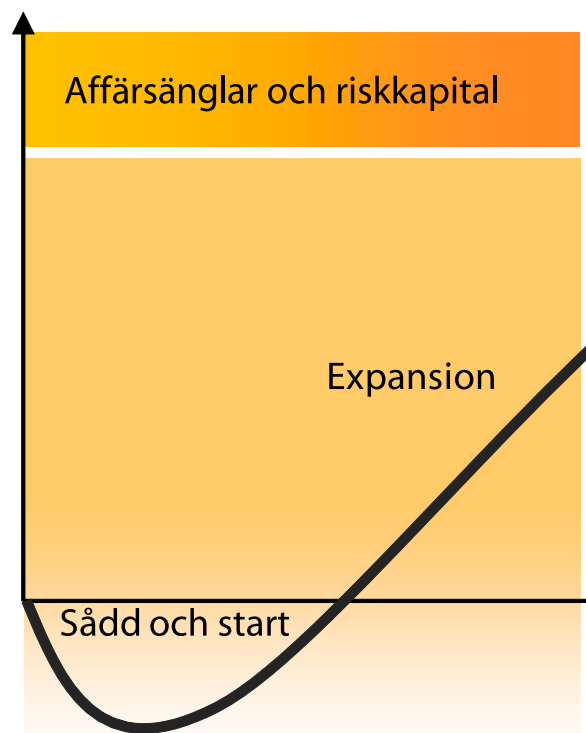
En entreprenör som ska närma sig denna grupp bör ställa sig frågorna: Kan mitt företag leverera detta? Är teamet tillräckligt drivande? Har vi den rätta produkten och marknadskontakten för att kunna lyckas? Är jag beredd att sälja mitt företag om några år?

I tidiga skeden handlar det mycket om affärsänglar som går in och investerar i små startprojekt med egna pengar. Det vi kallar för *venture* är riskkapitalbolag som investerar egna och andras pengar, ofta institutionellt kapital, pensionsfonder som exempelvis Skandia, Länsförsäkringar samt AP-fonderna.

Ju tidigare i företagets levnadsskede man söker pengar, desto lägre värde får man oftast på bolaget, vilket i sin tur resulterar i att man får ge bort en stor del av bolaget för en liten summa pengar. Därför råder vi unga företag att försöka klara sig så länge som möjligt på kapital från familjen, banken eller mjuka statliga pengar såsom från ALMI, Vinova, Innovationsbron eller liknande, innan man söker riskkapital.

Om man kan bevisa att det finns en efterfrågan på marknaden genom att det finns betalande kunder och att man dessutom har ett positivt kassaflöde ökar värdet på bolaget och därmed intresset från riskkapitalbolagen.

Kassaflöde



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 och bra förklaringar till hur man ska uppnå dem likväl vad som krävs i form av resurser för att klara av att leverera.

Det är inte excelbladsautomatik som ska visa på visionen och framtidsutsikterna utan de underbyggda prognoserna och planerna. En konkret och tydlig affärsplan redan i företagets tidiga livstid är ett måste.

Alla riskkapitalister är pragmatiska och vet att 99 av 100 affärsplaner inte infrias helt enligt plan – men bara man håller sig på vägen är det helt okej att vara nere i diket och köra lite emellanåt.

3. Teamet – vem ska leverera det 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* (historik) från tidigare planer kan vara helt nödvändigt för att få in nya pengar.

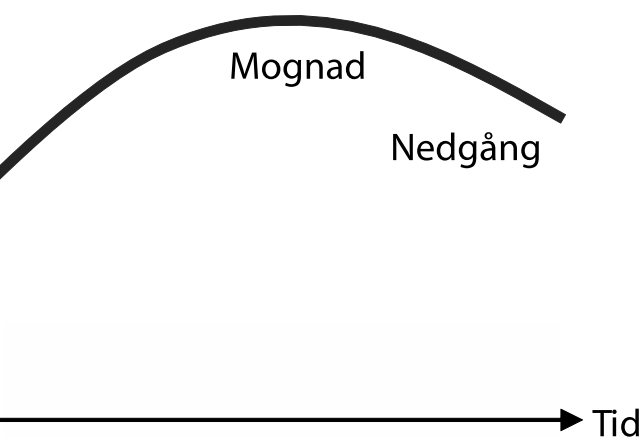
Vilka är de som ska bidra i arbetet att klara affärsplanens förväntningar? Här är det viktigt att visa att det finns tillgång till kompetent personal i företaget eller som kan anställas framöver.

Det behövs också ett nätverk av expertis och kunskap, allt från legal till marknads- och strategikompetens. Att visa upp en ambition och vilja till att ta åt sig av nödvändig extern kunskap kan vara helt avgörande för att

tal till företaget



Buyout och förändrat ägande



Ett företags livscykel under olika ägarformer och ur en investerares perspektiv.

kunna attrahera investerarnas intresse likväl som att kunna visa på vilka kompetenser som måste rekryteras, bytas ut och/eller uppgaderas.

4. Planera för exit redan från start och tänk internationell expansion

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 ska nå framgång och på så sätt skapa mervärde åt ägare och investerare.

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 skulle kunna vara de aktuella köparna.

Sverige är en liten marknad varför man som företag inte kan expandera i någon större skala bara på den svenska marknaden. Därför är det viktigt att redan i den första affärsplanen planera för en internationell expansion för att kunna växa snabbt och brett.

5. Gör din hemläxa och ta råd från andra

Söka kapital kan för den sökande (om denne har tur) vara en engångsuppgift. För investerarna är det däremot en heltidsysselsättning. Sök därför råd från många källor med insikt i investeringsprocesserna.

Dessa källor kan vara revisorer, advokater och bankfolk samt

andra entreprenörer. Syftet med informationsinsamlingen är att skapa ett realistiskt investeringsprospekt vad gäller villkor och värderingar som komplement till affärsplanen.

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 record*, det vill säga vad mer än pengar kan du få ut av de olika riskkapitalisterna.

Skaffa kunskap

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 investeringsforum och kontakter med investerare och andra rådgivare som finns i SVCA:s medlemsregister.

Riskkapitalföreningen anordnar halvdagsutbildningar om vad riskkapital är, hur det fungerar och var det finns för entreprenörer ur ett företagsperspektiv med verkliga casebeskrivningar. Gå in på svca.se och sök i vårt kalendarium för att se var och när nästa utbildning går.

En duktig entreprenör med en unik idé kan alltid hitta finansiering, det gäller bara att söka på rätt ställe. På SVCA:s webb finns även alla våra medlemmar med uppgifter om vilka branscher de är intresserade av att investera i, men också vilka minimibelopp som är aktuellt att gå in med.

FAKTA

Svenska Riskkapitalföreningen (SVCA) är branschföreningen för aktörer på den svenska riskkapitalmarknaden. Föreningen, som grundades 1985, har till uppgift att verka för en väl fungerande riskkapitalmarknad i Sverige.

Det gör SVCA genom att:

- Agera som språkrör för branschen i media och gentemot politiker och beslutsfattare
- Driva faktabaserad opinionsbildning för att skapa en rättvisande bild av branschen
- Skapa mötesplatser för branschens aktörer i form av stora konferenser såväl som mindre möten och mer informella nätverksträffar
- Arbeta för professionell utveckling för branschens aktörer genom att arrangera utbildningar och seminarier
- Verka för att branschen arbetar på ett fortsatt sunt sätt vad gäller etik, transparens och samhällsansvar
- Bevaka förändringar av regelverk och skattelagstiftning och arbeta för förbättrade villkor för branschen
- Främja entreprenörskap och utbilda entreprenörer i riskkapital och finansieringsfrågor.

Internet

www.svca.se



Marie Reinius, vd för Svenska Riskkapitalföreningen.

Marie Reinius