

# Finansieringsmöjligheter för tillväxtföretag

Några råd på vägen

Andra, omarbetade utgåvan

I CONNECT-serien ingår hittills:

**Så skriver Du en vinnande affärsplan\***

*En praktisk handledning.*

Andra, omarbetade utgåvan, Sthlm 2004. 26 s. IVA-R 428.

**Att starta och driva tillväxtföretag**

*Några råd på vägen.*

Sthlm 1999. 42 s. IVA-R 429.

**Finansieringsmöjligheter för tillväxtföretag**

*Några råd på vägen.*

Andra, omarbetade utgåvan, Sthlm 2005. 42 s. CONNECT S-001.

**Att belöna och motivera medarbetare i tillväxtföretag**

*Några råd på vägen.*

Sthlm 1999. 30 s. IVA-R 431.

**Styrelsearbete i tillväxtföretag**

*Några råd på vägen.*

Sthlm 2000. 54 s. IVA-R 435.

**Att bygga tillväxtföretag genom människor\***

*Några råd på vägen.*

Sthlm 2000. 34 s. IVA-R 436.

**Tillväxtjuridik**

*En kortfattad juridisk guide för tillväxtföretagare.*

Sthlm 2000. 37 s. IVA-R 437.

**Från såddkapital till börsintroduktion**

*Hur Du som tillväxtentreprenör hanterar investerare.*

Sthlm 2000. 36 s. IVA-R 438.

**Förnuftsvärdering**

*Värdering av tillväxtföretag i ett tidigt skede.*

Sthlm 2002. 20 s. IVA-R 432.

**Finansiell rapportering i tillväxtföretag**

*En praktisk handledning.*

Sthlm 2002. 53 s. IVA-R 439.

**Immaterialrättsligt skydd för tillväxtföretag**

*Några råd på vägen.*

Sthlm 2003. 51 s. IVA-R 441.

**How to Succeed in Sales and Marketing**

*Advice for start-up companies.*

Sthlm 2004. 36 s. CONNECT Nordic-B 001.

Priset för en CONNECT-skrift är 100 kr (inkl. moms).  
Beställ via e-post: [info@connectsverige.se](mailto:info@connectsverige.se) eller fax 08-611 56 23.  
Skrifterna finns även i Acrobat Reader-format för fri nedladdning  
från CONNECT:s hemsida: [www.connectsverige.se](http://www.connectsverige.se).

\* Finns även på engelska som pdf-fil på CONNECT:s hemsida:  
[www.connectsverige.se](http://www.connectsverige.se).

# Finansieringsmöjligheter för tillväxtföretag

Några råd på vägen

Andra, omarbetade utgåvan

©Utgivare: CONNECT Sverige, 2005  
Grev Turegatan 14, 114 46 Stockholm  
Telefon: 08-791 29 03

CONNECT S-001  
ISSN 1653-2201  
ISBN 91-975812-0-8  
Tryckning: OH Tryck AB

Beställningar tas emot av:  
CONNECT Sverige, Grev Turegatan 14, 114 46 Stockholm  
Telefon: 08-791 29 03  
Telefax: 08-611 56 23  
E-post: [info@connectsverige.se](mailto:info@connectsverige.se)  
Hemsida: [www.connectsverige.se](http://www.connectsverige.se)

# Förord

Den vanligaste finansieringsformen för nystartade företag är uppskjuten egen lön samt lån av kapital från 3F (family, friends and fools). För företag som relativt snabbt får fram en säljbar produkt är t.ex. krediter från leverantörer och förskott från kunder en framgångsrik metod att komma i gång. Företaget säljer så att säga skinnen innan björnen är skjuten.

Därefter är den vanligaste finansieringsformen banklån. Eftersom det unga företaget ännu inte hunnit bygga upp någon substans, som banken accepterar som säkerhet, kräver den kompletterande sådan. Personlig borgen och upp över skorstenen intecknade egna hus brukar bli lösningen på problemet. Det är ofta en acceptabel lösning för banken, men med risk för inbyggd dominoeffekt. Går det nya företaget över styr ekonomiskt, faller inte bara det, utan också entreprenören privat.

För snabbväxande tillväxtföretag har venture capital eller riskkapital blivit en allt vanligare finansieringsform. Riskkapital är pengar som satsas av investerare som söker en högre värdetillväxt än vad de kan få från mer traditionella placeringar. För att en investerare ska lockas att satsa pengar i t.ex. ett nystartat företag krävs det en högre potentiell tillväxt på det insatta kapitalet än vad man kan förväntas få på börsen eller genom fastighetsinvesteringar.

De flesta riskkapitalbolag i Sverige har dock under senare år i huvudsak investerat i senare faser av tillväxtföretagens utveckling där risken är mindre. Detta har skapat ett stort problem för nystartade

tillväxtföretag att finna s.k. såddkapital, dvs. kapital för att pröva ett koncept, vanligtvis produktutveckling. Affärsänglar, dvs. privatpersoner som går in med kapital och kunskap i de tidiga företagen, spelar här en alltmer viktig funktion.

Slutligen har även det offentliga kapitalet allt mer kommit i fokus när det gäller att stödja företag i deras framåtskridande verksamhet. Den offentliga finansieringen innebär förmånliga, men ofta relativt okända möjligheter att delfinansiera olika typer av projekt och investeringar.

Stöd utgår vanligtvis som bidrag utan krav på ägande men det finns också stöd i form av lån, t.ex. avskrivningslån eller villkorlån. Offentlig finansiering ses ofta som ett komplement till eget kapital, banklån eller riskkapital för specifika projekt eller investeringar.

Ursprungstexten till skriften som behandlar frågor och problem i samband med ett företags val av finansiering sammanställdes av civilekonom Peter Tovman, Peter Tovman AB år 1999. Ulf Castenfors, GIA Sweden AB har nu, tillsammans med CONNECT Sverige, delvis omarbetat den gamla texten samt lagt till information om offentlig finansiering och affärsänglar.

Stockholm i september 2005

ÖRJAN ISACSON  
VD, CONNECT Sverige

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>1. Inledning</b>	7
<b>2. Företagets finansiering</b>	8
Företagets finansiella utveckling	8
Företagets finansieringsutformning	8
<b>3. Bank</b>	
Att välja bank	12
Säkerheter	13
Bankens kreditbedömning	14
<b>4. Riskkapital</b>	16
Några begrepp	16
Affärsänglar	17
Venture capital-företag	18
Företagets urvalsprocess	24
Ägarspridning	28
Marknadsnotering	29
<b>5. Offentlig finansiering</b>	30
Skillnader mellan olika stödprogram	30
Offentlig finansiering från Sverige	32
Offentlig finansiering från EU	33
Offentlig finansiering från Norden och övriga Europa	35
Att göra en framgångsrik ansökan	36
Information och hjälp	37
<b>Bilaga 1. Presentationsteknik för den som söker kapital</b>	39
<b>Bilaga 2. Jämförelse mellan banklån, riskkapital och offentlig finansiering</b>	42

# I. Inledning

Skriften behandlar de frågor och problem som uppstår i samband med ett företags val av finansiering. Många företag och finansiärer har ett behov av handfast information med följande innehåll:

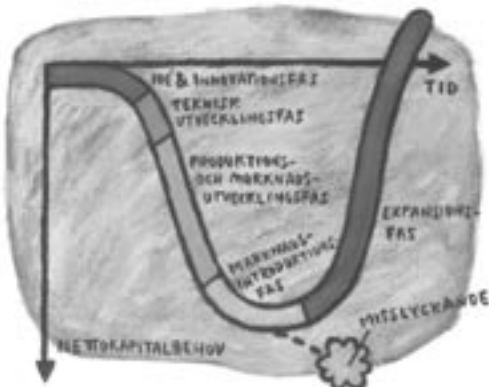
- En översikt över vad man ska ta hänsyn till vid utformningen av ett företags finansiering (*kap. 2*).
  - Kunskaper om hur ett företag ska söka en lämplig bank och vilka bankens beslutskriterier är vid beslut om att medverka med finansiering (*kap. 3*).
  - En beskrivning av vad riskkapital är samt hur affärsänglar och venture capital-företag arbetar (*kap. 4*).
- Orientering över möjligheter att söka och erhålla bidrag och lån från offentliga aktörer och program (*kap. 5*)
  - Hur man presenterar sig för en finansiär (*bilaga 1*).
  - En jämförelse mellan banklån, riskkapital och offentlig finansiering (*bilaga 2*).

Skriften är skriven utifrån företagets synvinkel, men ger även utrymme för finansiärens synsätt. Skriften passar små och stora företag, nystartade som etablerade, oavsett bransch och finansiell situation.

# 2. Företagets finansiering

## FÖRETAGETS FINANSIELLA UTVECKLING

Ditt företag genomgår ett flertal faser under sin utveckling:

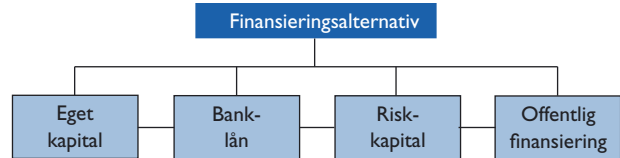


Källa: Industrifonden

De första faserna kännetecknas av en hög risknivå, obefintliga intäkter och ett betydande kapitalbehov. Därefter kommer företaget vanligen i en situation där man har ett positivt kassaflöde och ett överskott börjar genereras. Den ekonomiska risknivån börjar bli hanterbar. Ett företag har alltid ett antal kombinationsmöjligheter för sin finansiering. I kombinationen kan exempelvis någon av nedanstående finansieringsformer ingå:

- ägarkapital
- bankfinansiering
- riskvilliga krediter
- riskkapital
- bidrag
- mjuka lån
- garantier
- kundfinansiering
- leverantörskrediter
- factoring
- leasing.

De viktigaste finansieringsalternativen för ett ungt tillväxtföretag kan illustreras på följande sätt:



En övergripande jämförelse mellan banklån, riskkapital och offentlig finansiering finns i bilaga 2.

## FÖRETAGETS FINANSIERINGSUTFORMNING

### PÅVERKANSAKTORER

Valet av finansiering styrs av ett antal faktorer. Några exempel:

#### Ägarnas riskexponering

- Kan ägarna öka sin privatekonomiska exponering?
- Vilka blir de privatekonomiska konsekvenserna om de säkerheter som hittills lämnats till banken för företagets engagemang måste tas i anspråk, samt om kapital som investerats i företaget går förlorat?

#### Företagets nuvarande ekonomi

- Är företagets balansräkning och resultaträkning stabila?
- Förväntas betydande problem?

#### Företagets mål

- Står företaget inför expansion, konsolidering eller stagnation?



### Ägarnas mål

- Vad vill ägarna med företaget?
- Vill ägarna konsolidera företaget, där en privatekonomiskt stabil utkomst av företaget prioriteras framför en expansion som, åtminstone på kort sikt, kan påverka den stabila utkomsten?
- När tänker ägarna avyttra företaget?

### Nuvarande finansieringssituation

- Finns utrymme för ökad belåning från bank?
- Vilka övriga finansiärer finns i företaget?
- Vilka säkerheter har lämnats till finansiärerna?

### Syfte med ökad finansiering

- Vad ska en ökad finansiering användas till – produktutveckling, förvärv av företag eller exportsatsning?
- Vilken är den ekonomiska risknivån i satsningen?

### Investerings natur

- Vilken typ av investering ska göras, kan investeringen delfinansieras med offentlig medel?
- Kommer företaget att samarbeta med andra aktörer, exempelvis företag och/eller universitet (t.ex. i utvecklingsprojekt) som kan bidra till/bekosta delar av utvecklingen?

### EKONOMISK POLICY

För det första bör Du göra en översyn av företagets finansieringssituation. Översynen ska vara en del av företagets löpande strategiarbete. För det andra bör Du formulera en ekonomisk policy för företaget. Policyn ska vara vägledande i berörda beslutssituationer. Själva arbetet med att ta fram policyn är nyttigt, eftersom Du tvingas att tänka efter och strukturera företagets ekonomiska riskhantering och den finansiella situationen.

”Vi går kontinuerligt igenom företagets finansieringssituation. Kan vi finna finansiering som minskar både våra personliga risker och företagets finansiella risk-exponering? I företaget har vi utarbetat en ekonomisk policy:

Produktutvecklingen ska så långt som möjligt finansieras av kunder och riskvilliga krediter. Företaget ska undvika fasta kostnader. Balansräkningens stabilitet och lönsamheten prioriteras före tillväxt i omsättning.

För företaget innebär detta att vi har en långsammare takt i tillväxten än konkurrenterna, men vi har i stället en stabilare balansräkning och klarar svängningarna i efterfrågan. Vid nedgång i konjunkturen är vi finansiellt starka nog att köpa upp några av konkurrenterna.”

VD, teknikintensivt företag

### OFFENTLIG FINANSIERING

Offentliga aktörer i såväl EU som Sverige och andra länder erbjuder miljarder i form av finansiell stöd och andra typer av offentlig finansiering. Den offentliga finansieringen innebär förmånliga, men ofta relativt okända möjligheter att samfinansiera olika typer av projekt och investeringar.

Varje organisation, myndighet eller företag som tillhandahåller finansiellt stöd har alltid ett syfte som återspeglas i stödets mål, omfattning och inriktning. Vissa stöd kan exempelvis vara riktade till företag lokaliserade i specifika regioner, medan andra stöd finansierar utvecklingsprojekt eller miljöinvesteringar.

Stöd utgår vanligtvis som bidrag utan krav på ägande eller återbetalningsskyldighet, men det finns också stöd i form av lån, exempelvis avskrivningslån eller villkorslån. Näringsfrämjande insatser går generellt inte direkt till löpande verksamhet för företag utan beviljas i stället avgränsade projekt. Offentlig finansiering ses ofta som ett komplement till eget kapital, banklån eller riskkapital för specifika projekt eller investeringar.

### **Riskvilliga krediter**

Kännetecknande för riskvilliga krediter är att det inte finns någon återbetalningsplikt för pengarna från företaget eller dess ägare om projektet misslyckas. Denna form av krediter kan erhållas av statliga finansiärer eller finansiärer, som bildats med statligt kapital. Exempel är NUTEK (Närings- och teknikutvecklingsverket), ALMI Företagspartner och Industrifonden<sup>1</sup>. Krediterna är främst riktade till mindre och medelstora företag. Ändamålet kan vara finansiering av produktutveckling men även exportsatsningar. Ofta kan riskvilliga krediter medföra att även andra finansiärer medverkar i projektet. Ett skäl är att den ekonomiska risken för företaget minskar genom den riskvilliga krediten.

För Ditt företag kan det bli dyrare att använda riskvilliga krediter än annan finansiering om projektet lyckas. Men misslyckas projektet kan det bli än dyrare att inte använda riskvilliga krediter. Fördyringen kan Du alltså betrakta som en försäkring gentemot den stora kostnad som kan uppstå om projektet skulle misslyckas.

### **RISKER OCH EXPANSION**

Företagets finansiering bör vara en avvägning mellan å ena sidan risknivån för företaget och dess ägare, å andra sidan företagets möjlighet att produktutveckla och expandera. Lösningen är oftast riskvilliga krediter och/eller nya delägare.

”Innan vi tog in ett venture capital-företag ägde vi 25 procent var av företaget. Efteråt ägde vi 20 procent. Efter ytterligare några utspädningar var vi ursprungliga ägare var och en nere i 15 procent i ägande. Men då hade företaget under denna period ökat i värde från 3 miljoner till 80 miljoner kronor – detta mycket tack vare venture capital-företagets insatser. De medverkade bl.a. i förhandlingarna med en stor internationell distributör.”

*vVD och delägare*

<sup>1</sup> Industrifonden kan även medverka med riskkapital. Riskkapital behandlas i kapitel 4.

Att ta in en affärsängel eller ett venture capital-företag som delägare innebär att de ursprungliga ägarnas procentuella andel minskar. Men syftet är att företaget ska expandera mer kraftfullt genom deras medverkan. Därmed kan värdet på de ursprungliga ägarnas andel i företaget ändå bli större.

### **ÄGARFINANSIERAD EXPANSION**

En annan avvägning för Dig och Ditt företag är expansionens hastighet och dess finansiering. Många företag har under senare år expanderat påtagligt, och expansionen har i väsentlig grad finansierats genom nyemission. Pengarna har använts till produktutveckling, erövring av nya marknader, anställningar och företagsförvärv.

”Trots de risker som en expansion innebär, vilken finansieras främst genom nyemission och inte vinstmedel, så har vi bedömt detta som en nödvändig strategi. I vår bransch lanseras kontinuerligt nya versioner av befintliga produkter och även helt nya produkter, och man måste dessutom komma upp i en viss minsta storlek för att kunna få de attraktiva affärerna. Lönsamheten har under expansionen varit satt på undantag, men detta tar vi nu igen med råge.”

*VD, expansivt företag*

En sådan expansion kan för Ditt företag medföra en väsentlig tillväxt i omsättning, men kan också innebära risker. När efterfrågan inte blir den önskvärda och lönsamheten inte utvecklas som beräknat, och om dessutom ägarna och kapitalmarknaden inte vill medverka med ytterligare finansiering, får dessa företag problem – detta för att man exempelvis kan ha för höga fasta kostnader, för litet eget kapital eller otillräcklig likviditet.

### **MINIMERAT KAPITALBEHOV**

Du bör i utformningen av företagets finansiering generellt sträva efter att minimera kapitalbehovet

och de ekonomiska riskerna. För kapitalbehovet gäller bl.a. att effektivisera hanteringen av företagets leverantörs- och kundreskontra och minska varulagret. Exempel på hur man minskar de ekonomiska riskerna är att man utnyttjar riskvilliga krediter, får en kund att medverka ekonomiskt i produktutvecklingen samt minskar de fasta kostnaderna.

”Normalt är vi restriktiva med att medverka i företag som enbart produktutvecklar och inte påbörjat någon omfattande försäljning. Men om produktutvecklingen är kundfinansierad eller om det finns en kund som är beredd att köpa, om produkten uppfyller en på förhand utarbetad kravspecifikation, då kan vi medverka med finansiering. Ofta blir det en paketslösning där riskvilliga krediter från en statlig finansiär ingår.”

*Kontorschef vid bank*

Kundfinansiering är värdefull för en finansiär. Den visar att företaget har säljförmåga och att det finns en potentiell marknad för produkten.

”Företagets viktigaste kapital är mitt förtroendekapital hos omvärlden. Med detta förhandlar jag fram kreativa finansiella lösningar med kunder och leverantörer. Jag flyttar den ekonomiska risken från mitt företag till kunden och leverantören.”

*VD, medelstort företag*

**I korthet:**

- Bidrag, riskvilliga krediter och riskkapital är lämpliga finansieringsformer när den ekonomiska risknivån är hög i investeringen, exempelvis vid produktutveckling och internationalisering.
- Ett företag bör kontinuerligt gå igenom sin finansieringssituation.
- Kundfinansierad produktutveckling minskar företagets ekonomiska risker, och företaget blir mer attraktivt för en finansiär.

# 3. Bank

## ATT VÄLJA BANK

En bank bör betraktas som en av företagets leverantörer. Vid val av bank bör Du ställa samma fråga som när Du väljer andra leverantörer: Vilken leverantör erbjuder bäst produkter?

Står Du i begrepp att starta företag måste företaget skaffa en bankrelation. Är företaget etablerat sedan tidigare och Du anser att företaget har en fungerande bankrelation, måste denna relation ändå ständigt omprövas. I båda fallen gäller: Vilken bank erbjuder bäst villkor?

Tillvägagångssättet i arbetet med att välja bank kan vara följande:

- Upprätta kravspecifikation för företagets behov av bankprodukter och önskvärda villkor från banken.
- Kontakta några lämpliga banker.
- Genomför förhandlingar och granska offerterna.

”Många företag, speciellt nystartade och mindre företag, har för stor respekt för banken. Man blir glad bara banken säger ja till ansökan. Företagaren accepterar villkor utan att förhandla. Dessutom utan att prata med andra banker. Man pantsätter hus och hem. Märkligt, företagarna är noga med allting annat.”

*Revisor i mindre företag*

### A. Upprätta kravspecifikation för företagets behov av bankprodukter och önskvärda villkor från banken

Här är några exempel på vad en sådan kravspecifikation kan innehålla:

#### Reverslån

- Belopp, räntesats, löptid, amortering.

#### Checkkredit

- Belopp, räntesats, löptid, amortering.

#### Säkerheter

- Typ av säkerhet, belopp.

#### Inlåning

- Inlåningsränta, bindningstid.

#### Garantier

- Belopp, räntesats, avgift.

#### Övrigt

- Medverkan i arbetet med att söka riskvilliga krediter.
- Placeringsrådgivning.

”Ett råd är att vara noga med vilka säkerheter banken kräver. Säg hellre nej till krediter om banken kräver höga personliga säkerheter, även om villkoren i övrigt är förmånliga.”

*Konkursförvaltare*

### B. Kontakta några lämpliga banker

Hör efter med affärsbekanta, släktingar, revisorer och andra lämpliga personer vilka bankkontor de anser vara bra.

”Vi fick tag i banken genom svärmor. Hon har varit kund på kontoret i åtminstone 20 år. Hon gick in till kontorschefen, tyckte att han skulle titta närmare på vårt företag, vi omsätter 20 miljoner kronor. Kontorschefen ringde upp mig, vilket resulterade i att vi efter en tid skiftade bank. Villkoren var kanske inte så mycket bättre, men han medverkade aktivt till att vi fick statliga riskvilliga krediter.”

*VD, verkstadsmekaniskt företag*

En ny företagare börjar lämpligen med det bankkontor där han eller hon är välkänd. Det skapar förutsättningar för en öppen dialog. Ett etablerat företag tar däremot kontakt med andra banker. En fördel i båda fallen är om en referens till en annan kund i den aktuella banken kan användas.

Andra banker kontaktas först när reaktioner kommit avseende den första kreditpropån. Man vet då genom kontakten med den första banken vad som är bra och mindre bra i kreditpropån och kan justera detta inför kommande bankkontakter. Besök ska inte ske vid mer än ett kontor inom varje bank.

### **C. Genomför förhandlingar och granska offerterna**

Genom att förhandla med flera banker stärks företagets position. Kunskaper om olika upplägg och erbjudanden erhålls. I ett mindre företag är företagets och ägarens ekonomi ofta sammanflätade genom borgensåtaganden och satsat kapital i företaget. Banken vill därför i allmänhet att även företagarens privata bankengagemang ingår i affären.

En del banker begär fler säkerheter från företagaren än andra banker, men samtidigt erbjuds mer förmånliga villkor för företaget. Du har i bedömningen av offerterna att göra en avvägning mellan Din privatekonomiska situation och företagets situation. I bedömningen ingår en riskkalkyl: Vilka blir de sammanlagda privatekonomiska konsekvenserna för Dig om de säkerheter som lämnats till banken för företagets engagemang behöver tas i anspråk och det i företaget satsade kapitalet går förlorat?

Det etablerade företaget tar självfallet även kontakt med sin nuvarande bank för att förhandla om bättre villkor. Men kontakten tas lämpligen först när man har offerter från andra banker att jämföra med.

”Till slut hade vi tre offerter. För att välja den mest lämpliga så bad vi revisorn medverka. Det är en komplicerad beslutssituation, många parametrar att ta hänsyn till.”

*Ekonomichef*

Offerten ska alltid vara skriftlig, och giltigheten i tiden ska framgå. En avstämning av offertens erbjudande bör alltid genomföras gentemot den kravspecifikation (företagets behov av bankprodukter och önskvärda villkor) som tidigare upprättats av företaget. Då underlättas förhandlingsarbetet, och möjligheterna att nå förmånligare villkor för företaget förbättras.

### **SÄKERHETER**

Banken kräver säkerheter för sitt engagemang – det är ju inlåningskundernas pengar som lånas ut.

Några vanliga säkerheter<sup>2</sup> är:

#### **Företagsinteckning**

- ”Detta innebär en förmånsrätt (förtur före andra fordringsägare) till betalning upp till ett visst högsta belopp i hela företagets lösa egendom, exempelvis kundfordringar, lager och inventarier (undantagna är kassa och banktillgodohavanden). Inskrivning av företagsinteckning sker i Företagsinteckningsregistret som förs av Malmö tingsrätt för hela landet. Formellt sett överlämnar företaget inteckningen till banken genom att skriva under ett pantsättningsavtal.

<sup>2</sup> Källa: Dan-Michael Sagell m.fl., ”Starta eget med framgång”, 3:e upplagan, B.Wahlströms Bokförlag, 1998.

### **Fastighetsinteckning**

- Detta innebär en förmånsrätt (förtur före andra fordringsägare) till betalning upp till ett visst högsta belopp i företagets fastighet, företagarens villa eller sommarstuga. Inskrivningen av fastighetsinteckning sker i fastighetsregistret vid den ort där fastigheten finns. Också här överlämnas inteckningen till banken genom undertecknande av ett pantsättningsavtal.

### **Personlig borgen**

- En borgensman ansvarar till banken för företagets lån ”såsom för egen skuld”. Borgensmannen får då betala de skulder till banken som låntagaren (företaget) inte betalar. Ett borgensansvar kan antingen vara generellt eller begränsat. Ett *begränsat borgensansvar* innebär att borgensmannen endast ansvarar upp till ett visst belopp eller för en viss skuld. Ett *generellt borgensansvar* innebär att borgensmannen ansvarar fullt ut för låntagarens samtliga skulder i banken, alltså även för lån som tagits efter det att borgensförbindelsen undertecknats.

”Skriv aldrig på en personlig borgen! Du kan få betala av på den resten av Ditt liv om det vill sig illa.”

*Jurist*

## **BANKENS KREDITBEDÖMNING**

Om företaget inte startats är Du som företagare grunden i kreditbedömningen. Banken frågar sig då:

- Vad har Du gjort tidigare i livet?
- Ligger Dina erfarenheter och Din kompetens inom ramen för verksamheten?

Även för en kreditansökan för ett icke nystartat

företag är företagaren grunden för bedömningen, eller om det är ett större företag, företagsledning. Men fokus riktas än mer på verksamheten, eftersom det då finns en företagshistorik.

”Bankens kreditbedömning vilar på två fundament: företagaren och affärsplanen. I affärsplanen ska finnas den information vi söker. Ett viktigt inslag är om företagaren har förmågan att minska den ekonomiska risken i företaget genom att arbeta med rörliga kostnader, underleverantörer och kundförskott samt i allmänhet är försiktig med kostnader. Sådana företagare har goda förutsättningar att långsiktigt utveckla sina företag till större företag och brukar kunna hantera svängningar i efterfrågan och konjunktur.”

*Kreditchef vid bank*

I sin kreditbedömning brukar banken fokusera på bl.a. nedanstående:

### **Affärsplanen**

- Vederhäftighet, realism, fakta.

### **Företagaren, företagsledningen och styrelsen**

- Branscherfarenheter, tidigare befattningar, privatekonomi, familjesituation, relationer med banken, referenser, betalningsanmärkningar, utbildning.

### **Ägarsituation**

- Vem äger företaget, har ägarskiftet förekommit ofta, hur är ägarnas renommé?

### **Revisor**

- Nuvarande revisor, har skifte av revisor skett ofta, när skedde skifte senast?

### **Balansräkningen**

- ”Verkligt” värde på tillgångarna, soliditet, eget kapital.

### **Resultaträkningen**

- Nuvarande, tidigare och budgeterad lönsamhet, tillväxttakt i lönsamhet och omsättning.

### **Återbetalningsförmåga**

- Företagets långsiktiga förmåga att betala amorteringar och ränta.

### **Kapital och likviditet**

- Syftet med den aktuella finansieringen, möjligheter att minska kapitalbehovet, nuvarande likviditet och prognostiserad likviditet.

### **Ägarnas riskexponering**

- Ägarnas nuvarande riskexponering, förmåga och vilja till ökad riskexponering.

### **Bankens riskexponering**

- Hur mycket av utlåningen kan säkerställas genom företagsinteckningar och andra säkerheter?

### **Kreditengagemangets lönsamhet**

- Lönsamhet på kort och lång sikt för banken, möjligheter till nya bankaffärer.

### **Framtida kapitalbehov**

- Produktutveckling, företagsförvärv, marknadsintroduktioner, exportsatsningar.

### **Företagets framtidspotential**

- Marknadens utveckling, nya produkter, företagsförvärv.

### **Ackord/konkurs**

- Har ackord genomförts under de senaste tio åren, har verksamheten tidigare varit placerad i en annan juridisk person?

### **Budgetar**

- Mål, realism, har tidigare budgetar uppnåtts?

Om banken avböjer kreditpropån bör Du ta reda på varför. Två grundläggande orsaker kan finnas:

- Banken tror inte på verksamheten och dess förutsättningar ... och/eller ...
- Kreditpropån eller affärsplanen är utformad på sådant sätt att den inte inger förtroende och inte förmedlar den information som banken anser viktig i kreditbedömningen.

Vilka svagheter och oklarheter anser banken finns i verksamheten (eller hos Dig) och affärsplanen? Genom att dra lärdom om varför banken avböjer kreditpropån förbättras förutsättningarna för både verksamheten och inför en ny kreditpropå hos annan bank. Dessutom kan förutsättningar finnas för en förnyad diskussion med den bank som avböjde kreditpropån. De ser att Du och Ditt företag dragit slutsatser och vidtagit förändringar.

”När banken sade nej blev vi först riktigt förargade, men när vi granskade bankens skäl fann vi dem motiverade. Efter förändringar i upplägget från vår sida, tog vi kontakt med banken igen, och nu blev det affär. Efteråt har det visat sig att banken hade rätt.”

Försäljningschef

### **I korthet:**

- Betrakta banken som en av företagets leverantörer. Ompröva kontinuerligt leveransförmågan genom att pröva vad andra banker kan erbjuda.
- Upprätta kravspecifikation för företagets behov av bankprodukter och önskvärda villkor.
- Upprätta riskanalys för Din privatekonomi avseende de säkerheter som lämnats för företagets bankengagemang.
- Förhandla alltid med flera banker.



## 4. Riskkapital

### NÅGRA BEGREPP<sup>3</sup>

”*Venture capital* är investeringar i företag som inte är noterade på en publik lista (börsen eller annan marknadsplats). Även om huvuddelen av en *venture capital*-investering i allmänhet utgörs av aktiekapital är det vanligt att vissa mellanformer mellan eget och främmande kapital förekommer, t.ex. konvertibla skuldebrev. *Venture capital* är dock inte enbart en kapitalinsats utan förutsätter även att investeraren (*venture capital*-företaget) tar ett aktivt ägarengagemang t.ex. genom representation i företagets styrelse. *Venture capital*-investeringen är dessutom oftast tidsbegränsad på så sätt att *venture capital*-företaget har en målsättning att inom överskådlig framtid avyttra sin investering.

*Venture capital*-företag är således företag som specialiserat sig på att gå in med aktivt affärsutvecklingsstöd (riskkapital och kompetens) till företag med utvecklingspotential. De företag i vilka *venture capital*-företagen investerat benämns vanligen *portföljföretag*. Kombinationen av portföljföretagets förutsättningar (produkten, entreprenören, marknaden etc.) och *venture capital*-företagets kapital och kompetens ska förhoppningsvis leda till att portföljföretagets fulla utvecklingspotential tas till vara. När önskad utveckling uppnåtts, eller när samarbetet mellan *venture capital*-företaget och portföljföretaget inte längre ger ett mervärde, realiserar *venture capital*-företaget sin investering (*venture capital*-företagets *exit*). När investeringar görs i små tillväxtföretag följer att avkastningen från *venture capital*-investeringen i första hand kommer från den reavinst som görs

vid *exit*. Några utdelningar under investeringens löptid är vanligen inte aktuella, då det överskott som portföljföretaget genererar i allmänhet måste återinvesteras för att finansiera fortsatt tillväxt.

I litteraturen förekommer ofta en distinktion mellan formellt och informellt *venture capital*. *Formellt venture capital* utgörs av formella *venture capital*-företag, dvs. organiserade bolag specialiserade på *venture capital*-investeringar. Till *informellt venture capital* räknas *venture capital*-investeringar som görs av privatpersoner. Dessa informella *venture capital*-placerare brukar ofta även kallas för företagsänglar eller *affärsänglar* (*business angels*) på grund av att det ofta målas upp en bild av dessa investerare som filantropiska välgörare snarare än som rationella investerare. Den forskning som gjorts om *affärsänglar* visar att dessa ofta utgörs av företagsledare som trappat ned, eller avslutat, en karriär som företagare och som använder sin erfarenhet, sitt nätverk och upparbetade förmögenhet för engagemang i små företag.

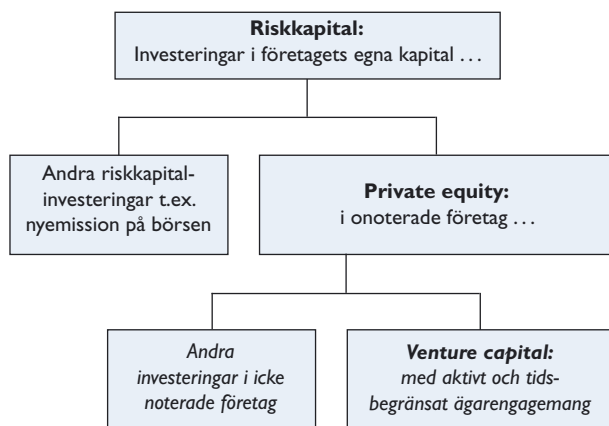
Begreppet *riskkapital* används ofta som synonym till *venture capital*, vilket inte är helt korrekt. En *riskkapital*investering är likvärdig med en investering i ett företags egna kapital (aktiekapital). Att eget kapital även kallas för *riskkapital* beror på den genuina risk som företagsägare tar i förhållande till övriga finansärer i företaget. Det är det egna kapitalet som tar den första stöten i händelse av obestånd. Oavsett om företaget genererar vinster eller ej måste företaget alltid betala sina räntor, medan företagets ägare får utdelning endast om det är möjligt med tanke på företagets fortsatta utveckling. Slutsatsen av detta resonemang är därmed att *venture capital* är en delmängd av *riskkapital*marknaden. Ett företag kan finansieras med antingen eget kapital (*riskka-*

<sup>3</sup> Källa: Anders Isaksson, Handelshögskolan vid Umeå universitet. Avser även s. 17–21 (utom avsnittet om *affärsänglar*).



pital) eller skulder. Den främsta skillnaden mellan dessa finansieringsformer är att den som satsar riskkapital tar en högre risk men har en förväntad högre avkastning än övriga finansiärer. Ett undantag från denna grundläggande distinktion är de statliga krediter som erbjuds vissa företag via t.ex. ALMI Företagspartner och Industrifonden<sup>4</sup>. Dessa finansiärer erbjuder villkorslån, vilka vanligen avskrivs i händelse av att det projekt som lånet avser misslyckas. Dessa statliga krediter brukar även kallas *riskvilliga krediter*. Då dessa långivare t.o.m. har en högre risk än den risk som företagets ägare tar brukar banker och övriga finansiärer i regel betrakta de riskvilliga krediterna som eget kapital (dvs. soliditetshöjande). Men statliga riskvilliga krediter och subventioner är formellt inte riskkapital, eftersom det inte är eget kapital.”

”Ytterligare ett begrepp som börjat florera och som behöver en definition är *private equity*. Även *private equity* används ibland som synonym till *venture capital*. *Private equity* är, liksom *venture capital*, riskkapitalinvesteringar i företag som ej är marknadsnoterade. Skillnaden ligger i att *private equity* inte nödvändigtvis innefattar



**Skillnaden mellan riskkapital, private equity och venture capital. Venture capital är således en delmängd av riskkapitalmarknaden.**

ett aktivt engagemang i det investerade företaget. Allt fler finansiella aktörer intresserar sig för investeringar i företag som ej är marknadsnoterade och utbudet av *private equity*-fonder växer.”

## AFFÄRSÄNGLAR

Affärsänglar är privatpersoner som satsar kapital och kunskap i tidiga skeden i onoterade tillväxtföretag med en begränsad tidshorisont där det inte finns några familjerelationer. Företaget får tillgång till kapital, kompetens och kontakter via affärsängelns eget nätverk; en investering som kan utveckla företaget till den nivå där företaget blir intressant för riskkapitalbolag och andra investerare. Affärsänglar investerar ofta i företag i den region där de är verksamma och i den bransch där de har sina kunskaper och erfarenheter.

I Sverige är begreppet affärsänglar tämligen nytt trots att det finns minst 200 000 individer som investerar eget kapital i företag; en del av dem är också affärsänglar. I USA och Storbritannien spelar affärsänglar en mycket viktig roll i finansieringen av de tidigaste faserna av tillväxtföretagens utveckling – mycket beroende på de incitament som erbjuds privatpersoner för denna typ av investering.

Affärsänglar investerar antingen ensamma eller tillsammans (syndikerar) med andra affärsänglar i ett företag. I det senare fallet utses ofta en av affärsänglarna med betydande erfarenhet och kunskap inom det aktuella företagets affärsområde att vara ansvarig för utvärderingen och förhandlingarna med företaget. Vanligtvis kommer även denna affärsängel att ingå i företagets styrelse när investeringen är gjord. Genom att syndikera med andra affärsänglar minskar affärsänglarna sina egna risker och får möjlighet att delta i betydligt större investeringar. Mer och mer vanligt är också att grupper av affärsänglar gör initialinvesteringar i mognare faser av företagens utveckling.

## UTVÄRDERA OCH VÄRDERA ETT FÖRETAG

Affärsänglar arbetar i många avseenden på ett liknande sätt som riskkapitalister när de väljer ut företag att investera i och hur de arbetar med företaget. En genomarbetad affärsplan är nödvändig för att en affärsängel ska kunna göra en utvärdering av företaget, marknaden, riskerna och exit-möjligheterna. Viktiga moment av en utvärdering är<sup>4</sup>:

### **Människorna i och runt företaget**

- Entreprenör/en/erna
- Teamet
- Andra intressenter

### **Affärsmöjligheten**

- Kunder
- Affärsmodell
- Tillfälle och timing
- Affärens storlek

### **Omgivningen**

- Allmän konjunktur
- Teknologi
- Konkurrenssituation
- Lagar och normer etc.

När affärsängeln har fått tillfredsställande svar på momenten av utvärderingen från entreprenören behöver en värdering av företaget göras. Hur värderingen görs varierar på företagets situation (t.ex. fas i utvecklingen) och på affärsängelns erfarenheter från andra liknande investeringar. En beskrivning av olika utvärderingsmetoder finns i CONNECT-skriften *Förnuftsvärdering* (IVA-R 432).

## INVESTERINGEN

När utvärderingen är gjord och affärsängeln tillsammans med entreprenören är överrens om

<sup>4</sup> Källa: Peter Helle, *Affärsänglar – Att investera i tillväxtföretag*, Ekerlids Förlag, 2004, s. 66.

värderingen av företaget vidtar förhandlingar om hur investeringen ska struktureras. Frågor som parterna måste vara överens om är t.ex. affärsängeln inflytande i företaget, vilket engagemang affärsängeln ska ha i företaget, hur investeringen ska göras (typ av värdepapper) och hur en exit ska planeras. Därefter vidtar det rent praktiska genomförandet av investeringen med att få formalia korrekt och registrera emissionen.

## KONTAKTER MED AFFÄRSÄNGLAR

Personer som arbetar som affärsänglar vill oftast inte vara publika då risken då är stor att de får många investeringspropåer från entreprenörer och företag. Kontakter med dessa personer sker oftast genom att någon i bekantskapskretsen känner någon affärsängel eller någon person som i sin tur känner en affärsängel. Entreprenörens bank kan också vara en källa till personer som arbetar som affärsänglar.

Många affärsänglar väljer att arbeta i nätverk av affärsänglar. Nätverken fungerar som en förmedlare mellan investeringsprojekt och affärsänglar. Ett stort antal nätverk har startats under de senaste åren i Sverige och för närvarande (juni 2005) finns ett drygt 20-tal affärsängelnätverk<sup>5</sup>.

Samtliga CONNECT-nätverk i Sverige har initierat affärsängelnätverk i sina regioner. Unga tillväxtföretag, som har deltagit i CONNECT:s aktiviteter och där blivit investeringsfärdiga med hjälp av experter, har möjlighet att presentera sina investeringspropåer för affärsänglar i dessa nätverk.

## VENTURE CAPITAL-FÖRETAG

### ÄGARSTRUKTUR

”Grovt indelat efter ägarstruktur finns tre olika former av venture capital-företag: privata, statliga och bundna.

<sup>5</sup> För kontakter till nätverken se [www.nutek.se/foretagsguiden](http://www.nutek.se/foretagsguiden).

*Privata venture capital-företag* ägs huvudsakligen av privatpersoner och företag som förvaltar egna medel eller fonder som i sin tur kan ha externa investerare, t.ex. pensionsstiftelser. I Sverige är det relativt ovanligt med venture capital-företag som är helt privatägda, även om antalet ökat under senare år. Ofta ägs delar av dessa företag av statliga institutioner eller storföretag.

*Statliga venture capital-företag* ägs huvudsakligen av statliga intressen. I Sverige har staten alltid varit en av de mest aktiva aktörerna på venture capital-marknaden allt sedan Företagskapital startade i mitten av 1970-talet. Två stora statliga aktörer är Industrifonden och 6:e AP-fonden, som genomför venture capital-investeringar både direkt och indirekt via hel- eller delägda venture capital-företag.

*Bundna venture capital-företag* ingår i en koncern, vars huvudsakliga verksamhet inte är venture capital. Detta kan vara allt från dotterbolag till banker, försäkringsbolag eller investmentbolag, till enheter eller avdelningar i en industriell koncern. Under senare år har allt fler börsnoterade industriföretag börjat intressera sig för venture capital-verksamhet, dels som ett sätt att förvalta kapital, dels som ett sätt att kontrollera innovativa landvinningar inom strategiskt viktiga områden.”

## ORGANISATIONSFORM

”Historiskt sett har venture capital-företagen i Sverige oftast varit företag där ägarna till venture capital-företaget även varit de som tillfört riskkapital som investerats i portföljföretagen. Under de senaste åren har det dock blivit allt vanligare med venture capital-företag med en mer klassisk amerikansk organisationsstruktur. Dessa venture capital-företag består av ett *managementbolag* som sätter upp en eller flera *venture capital-fonder*. I dessa fonder kan sedan externa investerare placera kapital, vartefter riskkapital från fonden tillförs utvalda portföljföretag. Vanligen utgörs de

externa investerarna av institutionella placerare. Managementbolaget förvaltar fonderna och är ansvarigt för kontakterna med portföljföretaget – från identifiering av investeringsobjekt till exit. Ersättningen till managementbolaget utgörs vanligen dels av en fast förvaltningsavgift (beroende på fondens storlek), dels en andel i den avkastning som erhålls från fondens investeringar. Managementbolaget eller *partners* (delägare i managementbolaget) kan även bidra med en viss del av venture capital-fondens kapital. Investerares insatser och avkastning kan ske successivt beroende på investeringar och exits. Ett annat vanligt upplägg är att insatserna sker vid venture capital-fondens bildande och att vinsten fördelas då fonden upplöses, vilket sker inom en i förväg överenskommen tid. Figuren på s. 20 illustrerar förhållandet mellan managementbolag, investerare och portföljföretag.

Det finns naturligtvis flera varianter av den schablonbild som illustreras nedan. En vanlig variant är att en utländsk fond med management i utlandet kontaktar ett svenskt rådgivarbolag som på fondens uppdrag letar affärer, medverkar i due diligence-arbete<sup>6</sup> och annan rådgivning, medan den utländska fondens management beslutar om och genomför själva affären.”

## INVESTERINGSSTRATEGIER

”Venture capital-företag specialiserar sig ofta på olika faser i sina investeringsobjekts livscyklar. Varje fas brukar ha sina speciella kapitalbehov. Nedan ges en kortfattad beskrivning av olika faser i företagets livscykel, som även utgör investeringsstrategier. Venture capital-företaget brukar vanligen inrikta sig på några speciella faser. Gränserna mellan de olika stadierna är ibland ganska flytande och därför är det vanligt att enbart de tre

<sup>6</sup> Grundlig genomgång av företagets nuläge.

huvudfaserna (tidiga, expansion och mogna faser) används för att särskilja olika typer av investeringar. Det finns naturligtvis ett otal andra varianter av den indelning som presenteras nedan.

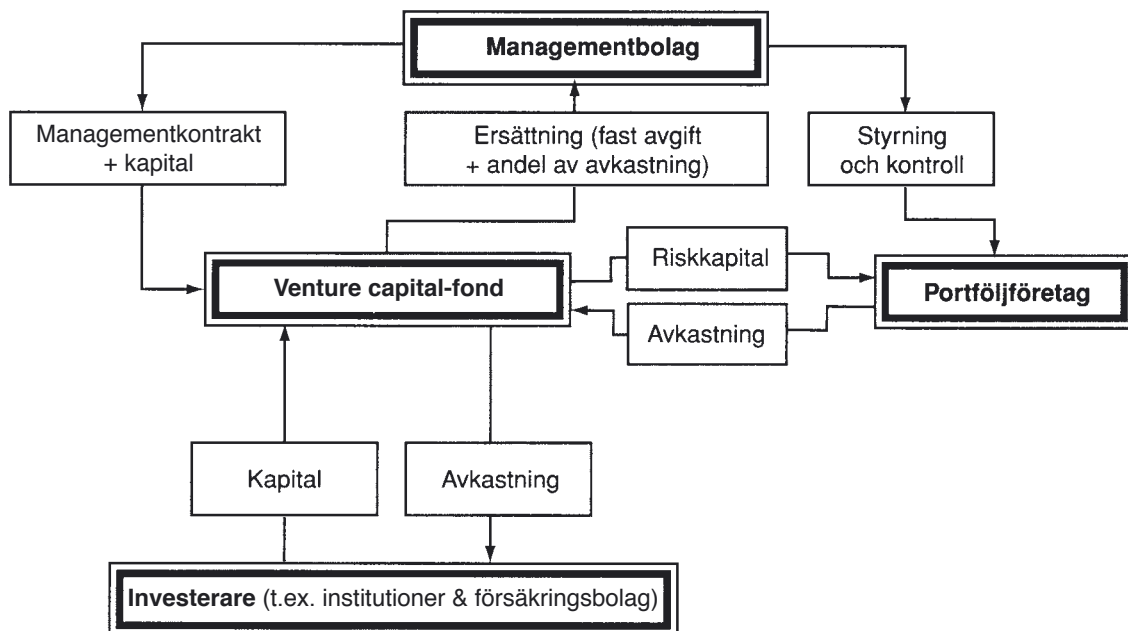
TVå investeringsformer som inte nämns bland de olika investeringsfaserna är ersättningsinvesteringar och syndikeringsinvesteringar. Båda dessa investeringsformer kan göras i alla olika stadier som nämns nedan. *Ersättningsinvesteringar* (replacement capital eller secondary purchase) innebär att venture capital-företaget övertar ett annat venture capital-företags investering. *Syndikering* innebär att två eller flera venture capital-företag investerar i samma portföljföretag för att på så sätt sprida risker och samordna kompetens. Vid syndikering tar ett venture capital-företag ofta på sig rollen som huvudansvarig för förvaltningen och blir s.k. lead investor. Många venture capital-företag har även som policy att så ofta som möjligt syndikera sina investeringar.

#### Sådd- och uppstartsfasen (seed and start-up financing)

- *Såddfinansiering (seed financing)*  
Relativt lite kapital förmedlas till en uppfinnare eller entreprenör för att pröva ett koncept, vanligtvis produktutveckling.
- *Uppstartsfinansiering (start-up financing)*  
Finansiering till företag för att användas till produktutveckling eller inledande marknadsföring. Företaget har precis startat eller bara varit i gång ett kort tag. Produkten har vanligen inte blivit testad kommersiellt.

#### 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,



Förhållandet mellan managementbolag, investerare och portföljföretag i ett venture capital-företag.

Källa: Se fotnot 3.

vilket leder till ett behov av ytterligare rörelsekapital. Företaget har troligen ännu inte börjat redovisa några vinster.

#### **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.
- *Överbrygningsfinansiering (Bridge financing eller mezzanine financing)*  
Finansiering av företag som står i begrepp att genomföra en marknadsnotering inom en mycket snar framtid.

#### **Mogna stadier**

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

- *LBO/MBO-finansiering (Leveraged Buy Out/ Management Buy Out)*  
Kapital förmedlat till företagets ledning för att köpa hela eller delar av ett företag (oavsett stadium).
- *Turnaround-finansiering*  
Finansiering av mogna företag i operationell eller finansiell kris i syfte att vända företagets negativa utveckling.”

#### **EXITSTRATEGIER**

”Venture capital-företag har så som tidigare nämnts som strategi att inom en överskådlig framtid sälja sin investering, dvs. göra en exit. Det finns ett flertal olika sätt på vilka ett venture capital-företag kan genomföra en exit. De exitvägar som eftersträvas brukar oftast vara någon av nedanstående två.

(1) **Marknadsnotering** (initial public offering, IPO). Portföljföretaget 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 vanligen åtminstone sex till tolv månader med att avyttra sitt innehav i portföljföretaget. 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*<sup>7</sup> med fondkommissionären.

(2) **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 portföljföretaget har tillgång till.”

#### **URVALSPROCESSEN**

Du bör räkna med att det kan ta upp till sex månader innan avslut nås från det att första kontakten etablerats mellan Ditt företag och venture capital-företaget. Ett venture capital-företag beskriver processen så här:

- A. Första kontakt – översiktlig presentation för varandra.
- B. Analys för att fastställa kapitalbehov och övriga förutsättningar.
- C. Affärsplanen detaljgranskas, due diligence<sup>8</sup> genomförs.
- D. Avtal sluts.

I varje steg måste båda parterna uppleva att förutsättningar finns för vidare diskussioner. Under diskussionerna ges möjlighet för venture capital-företagets och det potentiella portföljföretagets företrädare att lära känna varandra personligen och verksamheterna väl. Detta är väsentligt inför ett eventuellt kommande samarbete som ska fungera under lång tid framöver.

<sup>7</sup> Innebär att man förbinder sig att inte sälja sitt aktieinnehav före en viss tidpunkt.

<sup>8</sup> Se fotnot 6.

”Av hundra kontakter så resulterar två i att avtal sluts. Den vanligaste orsaken till att det inte blir någon affär är att vi inte tror på företagaren.”

*Medarbetare, venture capital-företag*

Venture capital-företag är aktiva i sina portfölj-företag. Somliga venture capital-företag är främst aktiva i styrelsen. Vid behov tar man också aktiv del i företagets löpande verksamhet, t.ex. om problem uppstår. Andra venture capital-företag tar på sig en mer uttalad operativ roll i samförstånd med företagsledningen, t.ex. medverkar vid förhandlingar med kunder, banker och leverantörer.

”Utan venture capital-företagets affärskompetens hade vi aldrig klarat den internationella expansionen. De tog aktiv del i affärerna och förhandlingarna. Vi kunde därigenom undvika dyra misstag.”

*Försäljningschef*

Ett venture capital-företag strävar alltid efter att minimera sina risker. Detta arbete startar i urvalsprocessen. Men därtill kommer också en aktiv uppföljning av portföljföretagen samt att en del av det satsade kapitalet består av konvertibelt lån eller förlagslån<sup>9</sup>. Men självklart förekommer även misslyckade investeringar. Venture capital-företaget måste vara observant så att man inte kommer i den situationen att för många investeringar är olönsamma samtidigt. Detta skapar förluster vid avyttring och tär på likviditeten samt försvårar investeringar i befintliga och nya portföljföretag.

”Det viktigaste är en envis entreprenör med affärsinnehåll och drivkraft som lyssnar på råd och synpunkter från oss. Tillsammans med en sådan entreprenör går det att uträtta storverk.”

*VD, venture capital-företag*

<sup>9</sup> Behandlas på s. 24.

Nedanstående struktur<sup>10</sup> brukar användas när det gäller bedömning av olika propåer. Det är även intressant att notera de generella varningstecken som erfarna bedömare fäster stor vikt vid.

#### ”Marknadsbedömning

- De flesta lyckosamma utvecklingsföretag börjar med ett marknadsbehov till vilket en teknik utvecklas.
- Specifikation av vem som vill köpa produkten, tillsammans med en klar och väl fokuserad definition av marknad och kunder, är viktigt för att företag ska kunna ges en tydlig affärsinriktning.
- Är marknadssegmenten tillräckligt stora, växande och reella inom det överskådliga tidsperspektivet?

#### Varningstecken för investerare

- ’Vi är ett teknikdrivet bolag.’
- ’Marknaden är så stor att om vi erhåller x procent kommer det att gå bra.’
- ’Vår produkt är så bra att den säljer sig själv’.

#### Marknads- och försäljningsstrategi

- Det är viktigt att det finns en klar distinktion mellan marknadsföring och försäljning.
- Finns det några konflikter eller intressemotstånd i sättet att sälja och marknadsföra?
- Viktigt är att försäljningsstrategin är korrekt och närstående i tiden.

#### Konkurrensanalys

Har konkurrenterna identifierats? Är deras styrka respektive svagheter analyserade på ett objektiva sätt?

#### Varningstecken för investerare

- ’Vi har inga konkurrenter.’
- ’Vi konkurrerar med XX:s teknik.’ (Man kon-

<sup>10</sup> Källa: Teresa Söderhjelm, Åsa Larsson, ”Att väga”. IVA-M 316. IVA, 1998.



kurrerar inte med teknik; man konkurrerar med en affärsverksamhet.)

- 'Stora företaget begriper inte det här.'

#### **Finansiell analys**

- Är bedömningen av marknads- och försäljningskostnaderna realistisk?
- Är täckningsbidragen realistiska? Känslighetsanalys?
- Täcker finansanalysen hela perioden fram till ett positivt kassaflöde?

#### *Varningstecken för investerare*

- Tumregler eller andra standardiserade formler för att bedöma försäljningskostnader, marginaler m.m.
- 'Vi behöver bara detta kapitaltillskott.'

#### **Företagets ledning**

- Har minst en person i ledningen lyckats driva fram ett företag tidigare?
- Har varje person i ledningsgruppen en roll som tillför företagets utveckling något?
- Finns det en klar ledare? Finns interna mot-sättningar?

#### *Varningstecken för investerare*

- 'Vi ska driva företaget tills vi pensioneras.'

#### **Teknik**

- Tekniken är i regel väl dokumenterad från början.
- Får ej överarbetas. Rymdteknik är ofta bra men inte alltid nödvändig.

#### *Varningstecken för investerare*

- "Tekniken är i stort färdigutvecklad; några mindre kompletteringar och justeringar måste göras." (Anses vara venture capital-branschens dyraste påstående.)

#### **Dolda problem**

- Kontrollera bakgrunden på alla i ledningen

och ägargruppen.

- Är företaget inblandat i någon juridisk process?
- Värdet av patent, licenser?
- Försäljnings- och distributionsavtal.
- Beställningar m.m.
- Har de inblandade parterna tillräckligt engagemang för att verkligen kunna driva fram företaget till en bra utveckling?

#### *Varningstecken för investerare*

- Referenserna stämmer inte med vad som utlovats.
- Osäkerhet i det ekonomiska material som presenteras."

Du bör notera att urvalsprocessen i ett venture capital-företag inte kan liknas vid en kreditbedömning hos en bank. Banken och ett venture capital-företag gör ofta olika bedömningar om samma företag. Bakgrunden till detta är att banken och venture capital-företaget har olika affärsidéer. Banken lånar ut inlåningskundernas pengar, vilka inte får riskeras. Bankens vinst genereras ur ränteinbetalningar och avgifter.

Venture capital-företaget däremot har risken att förlora pengar inbyggd. Venture capital-företagets vinst baseras på värdestegring i och utdelning från portföljföretaget. Därför kan banken och venture capital-företaget bedöma Ditt företag olika.

#### **FINANSIERINGSFORMER**

Ett venture capital-företag kan medverka med finansiering på olika sätt i ett portföljföretag. Några vanliga exempel:

#### **Förvärv av aktier**

- Förvärvet baseras på en riktad nyemission eller på att nuvarande aktieägare säljer till venture capital-företaget. Venture capital-företag brukar vanligen vilja att affären sker genom nyemission. Då går pengarna till företaget.

"Vi köper aldrig aktier av de ursprungliga ägarna. Varför vill de sälja nu om företaget har den framtids-potential som de utmålar?"

*Ekonom, venture capital-företag*

#### **Konvertibelt lån**

- Ett konvertibelt lån innebär att venture capital-företaget lånar pengar till portföljföretaget med möjlighet för venture capital-företaget att enligt bestämda villkor konvertera lånet till aktier i företaget. Ett konvertibelt lån kan vara räntebärande.

#### **Förlagslån**

- Lånet är efterställt och inkräftar inte på de oprioriterade långivarnas förmånsrätt. Förlagslånet kan vara räntebärande.

"När venture capital-företaget medverkade med ett förlagslån på tre miljoner kronor så ställde banken upp med lika mycket i lån. Banken såg förlagslånet i praktiken som en förstärkning av företagets egna kapital, då villkoren i förlagslånet var att banklånet först skulle amorteras ned, innan förlagslånet amorterades. Utan venture capital-företagets medverkan hade bankens medverkan inte varit möjlig."

*Ekonomichef*

Vanligen väljer venture capital-företaget en kombination av ovanstående. Ett skäl till att välja konvertibelt lån och förlagslån är att portföljföretaget under de närmaste åren kan ha ett stort kapitalbehov, då annan finansiering, t.ex. genom bank eller riskvilliga krediter, inte är möjlig.

För konvertibelt lån kan motiven även vara att venture capital-företaget vill sätta extra press på företagsledningen att nå budget. Om budgeten inte uppfylls, konverteras lånet till en låg kurs, och venture capital-företaget ökar därmed sitt ägande väsentligt i företaget. Detta är kanske inte

önskvärt från de ursprungliga ägarnas sida. Skulle däremot budgeten uppfyllas blir konverteringskursen hög och ägarandelen följaktligen mindre.

Ett annat motiv till konvertibelt förlagslån (gäller även förlagslån) kan vara att venture capital-företaget vill minska sin riskexponering i portföljföretaget. Man vill avvakta portföljföretagets utveckling innan slutlig ställning tas till ägarandelen. Man kanske t.o.m. i början enbart investerar i portföljföretaget genom ett konvertibelt lån.

#### **FÖRETAGETS URVALSPROCESS**

Antalet venture capital-företag i Sverige är för närvarande ca 120. Hur ska Du då kunna ta reda på vilka venture capital-företag som kan vara intresserade av att investera i just Ditt företag och hur lämpliga är de som partners? Tillvägagångssättet kan vara följande:

- A. Upprätta kravspecifikation för vad ett samarbete med ett venture capital-företag ska innehålla och leda till.
- B. Upprätta kravspecifikation för ett idealt venture capital-företag som samarbetspartner.
- C. Upprätta kravspecifikation för innehållet i ett samarbetsavtal med ett venture capital-företag.
- D. Kontakta lämpliga venture capital-företag.
- E. Genomför förhandlingar och granska offerterna.

#### **A. Upprätta kravspecifikation för vad ett samarbete med ett venture capital-företag ska innehålla och leda till**

En kravspecifikation kan innehålla följande:

#### **Mål med samarbetet**

Företaget har:

- inom fyra år ökat värdet fem gånger gentemot nuläget
- inom fyra år gjort en marknadsnotering eller sålts till en industriell partner
- expanderat internationellt



- resurser att satsa på forskning och utveckling
- snabb tillväxttakt i marknadsandelar
- lättare att locka duktiga medarbetare till företaget
- en positiv framgångsspiral.

#### **Ägande**

Venture capital-företaget:

- äger en minoritetsandel i företaget
- har en långsiktighet i ägandet.

#### **Finansiering**

Venture capital-företaget:

- medverkar med förlagslån på 6 000 000 kronor
- förvärvar 30 procent av företaget genom nyemission, nominell kurs plus 30 procent
- medverkar till att banken minskar de privata borgensåtagandena
- är berett att i ett senare skede medverka med ytterligare lån i företaget
- erbjuder lån som baseras på amorteringsplan och ränta som är modesta.

#### **Affärsutveckling**

Venture capital-företaget:

- medverkar aktivt i företagets styrelse
- medverkar aktivt som "bollplank" till företagsledningen i förhandlingar med t.ex. kunder och leverantörer
- ställer sitt nätverk till förfogande
- medverkar i affärsupplägg vid t.ex. förvärv av andra företag
- har medarbetare som alltid är tillgängliga.

#### **Avtal**

- Det som venture capital-företaget utlovar i sin medverkan skrivs in i avtalet.
- Även om venture capital-företaget har minoritetsägande, ska man inte få ett avgörande inflytande i företaget genom avtalets utformning.

- Möjlighet ska finnas för portföljföretaget att avbryta samarbetet med venture capital-företaget.

#### **B. Upprätta kravspecifikation för ett idealt venture capital-företag som samarbetspartner**

En modell för kravspecifikation som Du kan använda är följande:

- Venture capital-företaget ska:
  - kunna uppvisa väsentliga resultat från tidigare investeringar inom den aktuella branschen
  - ha branschkompetens
  - ha erfarenheter av att utveckla företag som har samma storlek och befinner sig i samma situation som det aktuella företaget
  - erbjuda kompetens i affärsutveckling
  - ge företaget legitimitet
  - vara finansiellt stabilt med tillgång till egna finansiella resurser
  - ha medarbetare som representerar en bred kompetens
  - vara långsiktigt i sitt agerande.
- Relationen mellan företaget och venture capital-företaget måste fungera på ett personligt plan.

Ovanstående bygger på följande resonemang:

#### **Tidigare investeringar**

- Vilka tidigare investeringar har genomförts? Hur har dessa portföljföretag utvecklats? Finns det många misslyckanden, eller kan man visa upp investeringar som lyckats? Finns alltför många misslyckanden tyder detta på en dålig urvalsprocess och bristande kompetens i rådgivningen till portföljföretagen. De lyckade investeringarna bör finnas inom den aktuella branschen.

#### **Branscherfarenhet**

- Vanligen krävs branschkompetens för att venture capital-företaget ska kunna verka fram-

gångsrikt. Venture capital-företaget måste även ha erfarenheter av företag i samma storlek och situation.

#### **Legitimitet**

- Somliga venture capital-företag ger legitimitet åt de företag man är delägare i. Dessa venture capital-företag har rykte om sig att vara noggranna i urvalsprocessen och lyckas med de portföljföretag som man investerat i. Detta är en styrka när portföljföretaget förhandlar med kunder, banker och leverantörer.

#### **Ägare**

- Vem äger venture capital-företaget? Vilken finansiell uthållighet har ägarna?

”Vi har två råd till företag som söker venture capital-företag som partner. Första rådet är att vara mycket noga med att specificera vilka krav man ställer på ett venture capital-företag. Utrymme för misstag finns knappast. Det andra rådet är att utforma avtalet så att man kan lösa ut venture capital-företaget om det inte uppfyller vad det lovat eller om konflikt uppstår. En konflikt kan t.ex. uppstå om en ny VD tillträder i venture capital-företaget och den sociala relationen inte fungerar med portföljföretaget.”

*VD, vars företag har ett venture capital-företag som delägare*

#### **Ägarroll och erbjudande**

- Vad erbjuder venture capital-företaget, förutom finansiering? En aktiv ägarroll, affärskontakter? Har venture capital-företaget presterat vad som utlovats till nuvarande och tidigare portföljföretag?

#### **Likviditet**

- Vilken likviditet och vilka finansiella resurser har venture capital-företaget? Att vända sig till ett venture capital-företag med begränsade finansiella resurser är inte att rekommendera.

#### **Personkemi och företagskulturer**

- Relationen med venture capital-företaget är långsiktig. Därför måste personkemin och företagskulturerna mellan venture capital-företaget och portföljföretaget fungera.

”Vi förhandlade med ett venture capital-företag där villkoren egentligen var bra, men socialt fungerade det inte mellan oss. De pratade ett fackspråk som vi inte förstod, de var för mycket finansiärer och för lite företagare. Venture capital-företaget förstod inte den vardag som man som företagare i ett verkstadsföretag befinner sig i. Vi skrev aldrig på avtalet.”

*Produktionschef och delägare*

#### **Kompetens**

- Vilken kompetens har medarbetarna hos venture capital-företaget? Venture capital-företaget bör ha en egen stab av medarbetare inom företagsutveckling, ekonomi och finansiering samt inom de aktuella teknikområdena (juridik kan eventuellt handhas av utomstående jurist).

#### **Långsiktighet**

- Att bygga upp ett portföljföretag tar ett antal år, vilket kräver att venture capital-företaget är långsiktigt i agerande och innehav, och inte förlorar intresset för att det tar längre tid än beräknat för portföljföretaget att nå budgeterad vinst eller på grund av investeringar i nya portföljföretag. Venture capital-företagets långsiktighet kan utläsas av åldersfördelningen på portföljföretagen och tidigare innehav.

#### **C. Upprätta kravspecifikation för innehållet i ett samarbetsavtal med ett venture capital-företag**

Samarbetsavtalet mellan portföljföretaget och venture capital-företaget kan utformas på olika sätt. Vanligen har venture capital-företaget avtalsmallar som man arbetar med. Det blivande portföljföretaget bör alltid vända sig till en från

venture capital-företaget fristående advokat för synpunkter och eventuellt som representant för portföljföretaget i avtalsförhandlingarna.

Portföljföretaget bör i avtalet bl.a. fästa vikt vid följande:

#### **Bestämmanderätt**

- Även om venture capital-företaget är minoritetsdelägare kan ett väsentligt inflytande erhållas i portföljföretaget genom avtalets utformning. Ett exempel är att avtalet ingående kan reglera vilka frågor som delägarna måste vara överens om.

#### **Ägarandel**

- I framtiden kan portföljföretaget behöva mer kapital, och de ursprungliga ägarna har vid detta tillfälle kanske inte ekonomiska resurser att tillskjuta mer kapital. Avtalet kan utformas så att venture capital-företaget i sådana situationer kan tvinga fram nyemission eller köp av aktieposter från de ursprungliga ägarna. Därigenom minskar de ursprungliga ägarnas andel i företaget ofrivilligt.

#### **Utfästelser**

- Venture capital-företaget brukar utlova finansiell och affärsmässig medverkan i portföljföretaget. Denna medverkan måste regleras nog i samarbetsavtalet.

"Portföljföretaget måste alltid anlita en egen advokat. Annars kommer de i underläge."

Revisor

Venture capital-företaget måste skydda sina investeringar i portföljföretaget. Därför vill man ha möjlighet till en långtgående bestämmanderätt i portföljföretaget och i vissa situationer möjlighet att kunna öka sin ägarandel. Avtalet är således en avvägning mellan venture capital-företagets intresse att skydda sig och de ursprungliga ägarnas intresse att bibehålla kontrollen över företaget.

#### **D. Kontakta lämpliga venture capital-företag**

En bruttolista på olika venture capital-företag, lämpligen 20 stycken, tas fram. Namnen på lämpliga venture capital-företag får Du genom att tala med affärsbekanta, företagets revisor, banken, Svenska Riskkapitalföreningen, advokater etc. Därefter kontaktas venture capital-företagen och informationsmaterial beställs.

I nästa steg gör Du en nettolista på åtta-tio venture capital-företag som är lämpliga för en första kontakt. Nettolistan upprättas lämpligen genom en avstämning gentemot kravspecifikationerna<sup>11</sup> avseende vad ett samarbete med ett venture capital-företag ska leda till och det ideala venture capital-företaget. Troligen kan Du inte genomföra en fullständig avstämning gentemot kravspecifikationen utifrån den skriftliga informationen från respektive venture capital-företag, men Du bör ändå få en tillräcklig genomlysning.

#### **E. Genomför förhandlingar och granska offerterna**

Under kontakterna sker en noggrann avstämning gentemot kravspecifikationerna. Du bör kontakta ledningarna för nuvarande och tidigare portföljföretag för att efterhöra deras åsikter om det aktuella venture capital-företaget.

"Vi hade från början kontakt med nio venture capital-företag, varav vi inledde förhandlingar med fem. Vår inställning var att det inte är venture capital-företaget som erbjuder något, det är vi som företag som erbjuder något unikt. Vill de vara med, då får de det, men vi sätter villkoren. Nu blev det inte riktigt så, men närapå. Det var hårda förhandlingar, men vi företrädde av en duktig advokat. Ett av venture capital-företagen sade att man endast ville förhandla med oss om vi inte hade en egen advokat. Vi tackade för oss och reste oss direkt från förhandlingsbordet."

Delägare och försäljningschef i ett portföljföretag

<sup>11</sup> Se även rubrikerna "A", "B" och "C" på s. 24-27.

Genom att förhandla med ett flertal venture capital-företag stärker Du företagets position; t.ex. erhålls kunskap om olika upplägg och erbjudanden. Genom den kunskapen kan det potentiella portföljföretaget få möjlighet att nå en bättre uppgörelse. Ett vanligt problem i förhandlingarna är prissättningen av företaget. Vad är företaget värt? Då Du förhandlar med ett flertal venture capital-företag så erhålls en översikt av vad företaget värderas till.

”Ibland möter vi företagare som har en fullständigt orimlig uppfattning om företagets värde. De kan komma med ett företag där balansräkningen består av immateriella tillgångar och balanserade utvecklingskostnader. Sedan sätter de ett mångmiljonvärde på företaget. Men vi betalar inte för ett möjligt framtida värde, vi betalar för vad företaget är värt just nu. Tillsammans med företagaren ska vi däremot arbeta så att företaget får ett ökat värde.”

VD, venture capital-företag

Offerten från venture capital-företaget ska alltid vara skriftlig, och dess giltighet i tiden ska framgå. Företaget bör göra en avstämning av offertens erbjudande gentemot de tre kravspecifikationer<sup>12</sup> som tidigare upprättats av företaget. På så sätt underlättas Ditt förhandlingsarbete och Du förbättrar möjligheterna att nå förmånligare villkor för företaget.

## ÄGARSPRIDNING

Ägarspridning är en finansieringsform för onoterade företag. Ett annat begrepp är *private placement*<sup>13</sup>. Företaget erhåller kapital genom en nyemission. Till skillnad från samarbete med ett venture capital-företag får företaget här kanske 50 nya delägare som var och en har en mindre ägarandel. Oftast är de passiva delägare. Ägar-

<sup>12</sup> Se även rubrikerna ”A”, ”B” och ”C” på s. 24–27.

<sup>13</sup> Kan likställas med private equity, se s. 17.

spridningen kan genomföras oavsett var företaget befinner sig i sin utveckling. Ett exempel är ett ungt företag som behöver finansiering för sin produktutveckling.

Ett annat exempel är ett etablerat företag som siktar på en marknadsnotering. Här genomförs en ägarspridning vanligen i ett par omgångar. Företaget söker sedan notering på någon av marknadsplatserna<sup>14</sup> om företaget i övrigt uppfyller de krav som ställs för en notering.

”Genom ägarspridningen fick vi in 23 miljoner kronor i riskkapital. Detta har vi använt till att färdigutveckla vår produkt och lansera den. Vi omsätter nu 85 miljoner kronor och står inför en ny ägarspridning. Pengarna ska användas till att minska företagets beroende av några få kundsegment. Inom ett år räknar vi med att marknadsnotera företaget och omsättningen beräknas då vara 125 miljoner kronor. Vi hade inte klarat en så snabb expansion med grundarnas egna ekonomiska medel.”

Ekonomichef i ett tillväxtföretag

Det är vanligt att en fondkommissionär genomför det praktiska arbetet kring en ägarspridning. Ett prospekt ska upprättas där företaget presenteras, men dessförinnan brukar företaget genomgå en due diligence<sup>15</sup>, vilket innebär att fondkommissionären söker information om att företaget är i det skick som ägarna uppger. Fondkommissionärerna brukar erbjuda sina kunder att investera i företaget.

Företaget kan självt genomföra ägarspridningen, men det är en komplicerad process. Därför bör Du låta någon med erfarenhet av detta genomföra det praktiska arbetet med ägarspridningen.

<sup>14</sup> Exempelvis Aktietorget, Nya marknaden, NGM.

<sup>15</sup> Se fotnot 6.

## MARKNADSNOTERING

Ett företag kan också få tillgång till riskkapital genom notering på någon marknadsplats<sup>16</sup>. Företaget genomför en nyemission där allmänheten erbjuds att förvärva aktierna. I samband med en marknadsnotering brukar de förutvarande ägarna ibland också erbjuda sina egna aktier till försäljning (detta kapital kommer dock inte företaget till godo).

Marknadsnoteringen föregås vanligen av att man dessförinnan genomfört en ägarspridning. Vanligen hanterar en fondkommissionär noteringen, vilket är en än mer komplicerad process än ägarspridningen, som behandlats ovan. Även här ska prospekt utarbetas, och due diligence genomföras.

Under senare år har såväl ägarspridning som marknadsnotering blivit allt vanligare. Detta beror på ett antal faktorer:

- Tillgången på riskkapital har ökat.
- Företagen har funnit såväl ägarspridning som marknadsnotering attraktiv.
- Antalet marknadsplatser har blivit fler.

### I korthet:

- Ett venture capital-företag är vanligen inriktat på vissa tillväxtfaser och några få branscher.
- För venture capital-företaget är företagaren den viktigaste faktorn i beslutet att investera i företaget.
- Inför sökanden av lämpligt venture capital-företag som samarbetspartner, bör tre kravspecifikationer upprättas:
  - Beskrivning av vad ett samarbete med ett venture capital-företag ska innehålla och leda till.
  - Beskrivning av det idealiska venture capital-företaget som samarbetspartner för företaget.
  - Beskrivning av vad ett samarbetsavtal med ett venture capital-företag ska innehålla.
- Ett företag bör alltid kontakta flera venture capital-företag.
- Ägarspridning och marknadsnotering är allt vanligare riskkapitalformer.

<sup>16</sup> Se fotnot 14.

# 5. Offentlig finansiering

Offentliga aktörer i såväl EU som Sverige och andra länder delar ut miljarder i form av bidrag och andra typer av offentlig finansiering. Den offentliga finansieringen innebär förmånliga, men ofta relativt okända, möjligheter att samfinansiera olika typer av projekt och investeringar.

Syftet med offentlig finansiering är ofta att kompensera eller komplettera områden där marknaden inte resulterar i önskade politiska mål. Det finansiella stödet har därför alltid ett mål som återspeglas i stödets omfattning och inriktning. Vissa stöd kan exempelvis vara riktade till företag lokaliserade i specifika regioner, medan andra stöd finansierar utvecklingsprojekt eller miljöinvesteringar. Stöd utgår oftast som bidrag utan krav på återbetalning eller ägande, men det finns också stöd i form av lån, exempelvis avskrivningslån eller villkorlån.

## SKILLNADER MELLAN OLIKA STÖDPROGRAM

Den offentliga finansieringen kanaliseras generellt genom program som är upprättade av offentliga organisationer och myndigheter, exempelvis EU-kommissionen eller VINNOVA (Verket för innovationssystem). Inriktning, kriterier och typ av finansiering skiljer sig markant mellan de olika programmen som också ofta ändras över tid och har olika krav på motprestation. Det är därför viktigt att undersöka vilka program som finns tillgängliga för ett projekt för den tid när projektet ska genomföras. Vidare bör en sökande ta reda på vilka villkor som gäller för det specifika programmet från vilket företaget söker finansiering. Det är också viktigt att en ansökan är komplett och att de formella kraven på ansökan är uppfyllda. Oftast finns förtryckta blanketter som ska användas.

”För några år sedan sökte och fick vi EU-stöd för att utbilda vår personal, eftersom vi stod inför stora förändringar i både produktions sätt och order- och kundhantering”. Allt gick enligt planerna och både ledningen och personalen var nöjda. När vi något år senare ville söka EU-stöd för ett utvecklingsprojekt förstod vi snart att det på gott och ont var helt andra villkor och rapporteringsformer.”

*Ekonomichef*

## OLIKA TYPER AV OFFENTLIG FINANSIERING

Det finns olika typer av offentlig finansiering, där finansieringsform och villkor för stöd varierar beroende på program.

- *Bidrag*: Bidrag utan krav på ägande eller återbetalning är den vanligaste formen av offentlig finansiering. Återbetalning kan dock bli aktuellt om bidraget inte används till ett avtalat specifikt projekt eller om överenskomna projektplaner frångås. Exempel på stöd: Forsknings- och utvecklingsprojekt från VINNOVA eller EU-kommissionen.
- *Mjuka lån*: Lån som exempelvis kan efterskänkas mot godkänd projektrapportering och en godkänd kostnadsredovisning eller som kan efterskänkas om projektet läggs ner på grund av skäl som den sökande inte kan råda över. Exempel på stöd: Stöd till utlands-etablering eller projektexport från Nordiska Projektexportfonden (NOPEF).
- *Lån från offentliga finansörer*: Lån för viss typ av investeringar. Exempel på stöd: Lån till

miljöprojekt från Nordiska Investeringsbanken (NIB) eller Europeiska Investeringsbanken (EIB).

- *Riskkapital från offentliga aktörer:* Riskkapital för viss typ av investeringar: Exempel på stöd: Riskkapital till internationaliseringsprojekt i vissa länder utanför Sverige från Swedfund eller Nefco.

### **OLIKA KRAV PÅ SÖKANDE**

De flesta stödprogram är öppna för alla typer av aktörer, exempelvis företag, institut, universitet och organisationer. Enskilda företag kan i vissa fall söka direktfinansiering (exempelvis lån från ALMI eller Industrifonden) men vanligast är att näringsfrämjande insatser kanaliseras via projekt där flera aktörer, inklusive företag, medverkar. Ofta är det en fördel om olika typer av aktörer samverkar. I svenska program uppmuntras ofta samverkan mellan företag och universitet. Vad gäller program från EU ska projekten ofta omfatta samarbete mellan flera deltagare från olika länder.

### **OLIKA NIVÅER PÅ STÖD**

Vilka kostnader som är stödberättigade varierar kraftigt mellan olika program. I vissa program är alla kostnader som är nödvändiga för att genomföra projektet stödberättigade. För deltagande företag finansieras sedan dessa stödberättigade kostnader generellt med mellan 20–60 procent. I andra program finns ett tak för maximalt bidrag per företag.

"Vi ville investera i modern miljövänlig utrustning till vår industri. När vi undersökte möjligheterna för att få stöd för detta fick vi reda på att vi kunde söka EU-bidrag för att göra ett demonstrationsprojekt för ny miljövänlig innovativ teknik. Detta innebar att vi inte bara kunde söka stöd för kostnaderna för utrustningen utan också för alla andra projektrelaterade kostnader såsom personalkostnader, förbrukningsmaterial,

lokalhyra och overhead. Av dessa fick vi 30 procent i bidrag och det motsvarade två gånger så mycket som kostnaden för själva utrustningen, som vi endast hade tänkt söka stöd för i inledningsskedet."

*Projektledare, industriföretag*

### **OLIKA ANSÖKNINGSTIDER**

Till vissa program går det att skicka ansökningar löpande men många program använder i stället ett utlysningförfarande. I en utlysning specificeras bl.a. vilka typer av projekt som kommer att finansieras, villkor och krav för sökande, budgeten för utlysningen samt deadline för inlämnande av ansökningar.

### **OLIKA HANDLÄGGNINGSTIDER**

Generellt är kostnader stödberättigade fr.o.m. det datum när ett projektkontrakt mellan den stödgivande myndigheten och projektkonsortiet/företaget undertecknas. I vissa fall kan dock kostnader vara stödberättigade redan från det datum då ansökan registrerats, förutsatt att ansökan blir godkänd. Utvärderings- och handläggningstiden för stöd och lån varierar stort mellan olika program och kan vara allt mellan två veckor till nio månader. Den beror bl.a. på den stödberättigade myndighetens rutiner, hur stort belopp som distribueras i ansökningsomgången, hur många som söker stöd och om ansökningshandlingarna är kompletta. Ett bra tips är att kontakta berörd myndighet eller organisation för uppgift om beräknad utvärderings- och handläggningstid.

"Vi ville söka stöd för utveckling av ny programvara. Problemet var att vi kommit för långt och innan vi skulle kunna söka och få svar från EU, så skulle projektet redan vara avslutat. Nästa gång ska vi vara ute i god tid."

*Utvecklingschef, IT-företag*



Program för offentlig finansiering initieras och drivs av myndigheter och organisationer från hela världen. För svenska tillväxtföretag finns bl.a. många intressanta program från Sverige, Norden, EU och europeiska program som inte är kopplade till EU. Nedan följer exempel på intressanta program och villkor för att söka finansiering. När ert företag vill söka finansiering bör ni kontakta stödgivande myndighet/organisation för att verifiera aktuella villkor och möjligheter.

#### **OFFENTLIG FINANSIERING FRÅN SVERIGE**

I Sverige finns ett stort antal offentliga stödprogram med syfte att främja hållbar tillväxt inom olika områden. Vissa typer av stöd är direkt riktade till tillväxtföretag i hela landet (exempelvis stöd från ALMI och Industrifonden), medan andra stöd är öronmärkta för företag i vissa regionala stödområden. Vidare finns en rad olika tematiska stöd som exempelvis finansierar utvecklingsprojekt eller miljöinvesteringar och som därmed indirekt kan komma tillväxtföretag tillgodo.

#### **RIKTADE STÖD TILL TILLVÄXTFÖRETAG**

För svenska tillväxtföretag finns olika aktörer beroende på omfattningen på investeringen, företagets storlek och inriktning. Finansiering för dessa typer av riktade stöd är vanligtvis lån eller ägarkapital.

För ett nystartat företag som saknar historik, eller för ett företag med ett litet kapitalbehov kan exempelvis ALMI bevilja lån oavsett om det drivs som en enskild firma, ett aktiebolag eller i någon annan företagsform. ALMI:s uppgift är att komplettera marknaden, där den inte erbjuder finansiering till små företag, och lån skräddarsys efter företagets behov. Normalt lånar ALMI inte ut mer än hälften av företagets kapitalbehov. ALMI finns representerat i varje län och det är det lokala ALMI-kontoret som beslutar om de exakta lånevillkoren.

En ny aktör är Innovationsbron som årligen kommer att satsa 200 miljoner kronor för ut-

veckling av kunskapsbaserade innovationer och företag i tidiga skeden. Verksamheten inom de sju teknikbrostiftelserna integreras i Innovationsbron. Regionala dotterbolag finns där de tidigare teknikbrostiftelserna fanns. Innovationsbron erbjuder stipendier, lån och ägarkapital, dock med vissa regionala skillnader.

En annan aktör är Industrifonden som kan erbjuda ägarkapital och lån. Finansieringsbehoven skiljer sig starkt mellan de olika företag som Industrifonden investerar sig i. Ägarkapital är den vanligaste formen för Industrifondens investeringar. Det sker oftast genom att Industrifonden köper aktier i ett bolag genom deltagande i en nyemission. Det kan också vara konvertibla lån som senare omvandlas till eget kapital. Om så inte sker, ska lånesumman betalas tillbaka på samma sätt som vid t.ex. ett villkorlån. Industrifonden kan också ge lån till industriella utvecklingsprojekt och marknadssatsningar.

#### **REGIONALSTÖD**

Det regionala utvecklingsarbetet och regionalstödens syfte går ut på att skapa en hållbar kunskapsdriven tillväxt som leder till ökad sysselsättning. Detta sker genom direkta stöd till företag samt genom stöd till utvecklingsprojekt. Regionalstöd beviljas och administreras av Länsstyrelserna och av NUTEK.

Inom regionalstöden finns flera olika företagsstöd som beviljas i form av bidrag och som kan delas upp i kategorierna driftstöd och investeringsstöd. Till driftstöd hör transportbidrag och sysselsättningsbidrag, som administreras av NUTEK. Transportbidraget reducerar industrins fraktkostnader, medan sysselsättningsbidraget reducerar personalkostnaderna. Till kategorin investeringsstöd räknas regionalt utvecklingsbidrag, landsbygdsstöd, konsultcheck och mikro-stöd. Investeringsstödens syfte är att stimulera företagets investeringar. Detta sker på två sätt. Finansiering av investeringar i företag, som har otillräckliga säkerheter att erbjuda bankerna,



underlättas genom att företagsstödet minskar bankens kreditrisk. Den andra effekten kommer av att bidragsdelen i ett företagsstöd minskar företagets kapitalkostnad.

Kontakta Länsstyrelsen i det län där investeringen ska ske för information om huruvida området där investeringen ska genomföras omfattas av regionalstöd och vilka villkor för stöd som erbjuds.

### TEMATISKA STÖD

En del svenska program stöder projekt inom ett särskilt verksamhetsområde, exempelvis stöd till investeringar som minskar utsläpp av växthusgas eller stöd till utvecklingsprojekt. Programmen är inte geografiskt bundna och det kan vara olika typer av projekt som får stöd.

VINNOVA stöder bl.a. utvecklingsprojekt inom en rad olika tillväxtområden som telekom-system, mikro- och nanoelektronik och medicinsk teknik. Stöd beviljas exempelvis i form av bidrag till samarbetsprojekt mellan näringsliv och universitet.

Ett annat exempel är Sida, NUTEK och ALMI som genom programmen Startöst och Startsyd gemensamt finansierar svenska små och medelstora företag som startar affärsprojekt i Afrika, Asien, Syd- och Centralamerika samt Öst- och Centraleuropa. Projektens huvudsyfte ska vara det svenska företagets internationalisering och företag kan söka avskrivningslån och villkorlån för utbildning och utrustning vid projektstarten. Målet är att snabbt få igång en produktiv verksamhet i samarbetsländerna samt bidra till en effektiv överföring av kunskap och kompetens till företagen i de aktuella länderna.

### OFFENTLIG FINANSIERING FRÅN EU

Anledningen till att EU avsätter medel för att finansiera olika projekt är att främja EU:s utveckling. För att kunna ansöka om EU-stöd måste det finnas ett uttalat europeiskt syfte med projektet. Detta brukar på EU-språk kallas för att projekten

ska ha en europeisk dimension. Exempelvis har EU:s utbildningsprogram som mål att höja kompetensen bland unionens medborgare.

Också stöden inom den gemensamma regionalpolitiken har ett europeiskt syfte; skillnaderna mellan de olika regionerna är stora, vilket anses hämmande för hela EU:s utveckling. Målet med de regionalpolitiska stöden är därför att minska de ekonomiska och sociala klyftorna mellan regionerna i EU och att stärka hela EU:s konkurrenskraft gentemot omvärlden.

Inom EU är det dock förbjudet att bevilja offentligt stöd som snedvrider eller hotar att snedvrider konkurrensen på EU:s inre marknad. Därmed är det få stöd som ges direkt till enskilda företag och ett vanligt krav är dessutom att projektet omfattar deltagare från flera medlemsländer.

### OLIKA TYPER AV EU-STÖD

EU:s stöd kan något förenklat delas in i två olika grupper: program som ingår i de transnationella sektorsprogrammen samt i program som ingår i strukturfonderna.

#### *Transnationella sektorsprogram*

En del stödprogram stöder projekt inom en viss sektor eller ett visst tema, exempelvis forskning och utveckling av produktionsprocesser, lansering av e-tjänster eller informationskampanjer mot tobak. Dessa program är inte geografiskt bundna och det kan vara olika typer av projekt som får stöd.

Inga projekt kan drivas enbart genom finansiering med EU:s medel. EU-stödet brukar generellt motsvara 30–50 procent av projektkostnaderna för deltagande företag. Kostnaderna för universitet eller institut kan däremot ibland finansieras med upp till 100 procent. Projekten drivs generellt i samarbete mellan parter från flera medlemsländer. Ofta finns det också krav på att projekten ska vara till nytta för fler länder än för dem som ingår i projektet.

**Exempel på transnationellt sektorsprogram:  
EU:s sjätte ramprogram för forskning och  
utveckling (6RP)**

EU:s sjätte ramprogram för forskning och utveckling (6RP) är EU:s främsta verktyg för att finansiera forsknings- och utvecklingsprojekt. Grundtanken är att göra Europa till världens mest konkurrenskraftiga ekonomi. Programmet har en budget på 17,5 miljarder EURO eller drygt 160 miljarder kronor för att medfinansiera europeiska forskningsprojekt under perioden 2002–2006. Inom 6RP finns det inga nationella kvoter för tilldelning av finansiering.

Alla juridiska enheter kan söka EU-stöd från 6RP. Stödberättigade projekt måste innefatta forskning och utveckling med en hög innovationsnivå. Det är också krav på att projektet omfattar minst tre deltagare från minst tre länder.

Inom ramen för 6RP stöder EU forsknings- och utvecklingsprojekt inom följande sju prioriterade forskningsområden: Genforskning och bioteknik, Informationssamhällets teknik (IST), Nanoteknik, multifunktionella material och nya produktionsprocesser, Flyg- och rymdteknik, Livsmedels säkerhet och livsmedelskvalitet, Hållbar utveckling och globala förändringar samt Medborgare och styrelse reformer i ett öppet europeiskt kunskapsamhälle.

Efter det att en utlysning har blivit publicerad är det normalt tre månader till sista datum för inlämnande av ansökan till EU-kommissionen. Ansökningarna utvärderas av oberoende experter och utvärderingsperioden pågår normalt i tre månader, följt av en två månader lång kontraktsförhandling med EU-kommissionen för de ansökningar som rankats högst. När kontraktet mellan projektkoordinatören och EU-kommissionen är undertecknat kan projektet påbörjas och första bidraget betalas ut (normalt 40 procent i förskott).

För närvarande (juni 2005) pågår förhandlingar för ett 7:e ramprogram för forskning och utveckling (7 RP) för perioden 2007–2013. Den från EU-kommissionen föreslagna budgeten för hela 7 RP är 68,3 miljarder EURO (motsvarande 614 miljarder kronor) och den föreslagna budgeten för IST-programmet är 11 159 MEURO (motsvarande drygt 100 miljarder kronor).

**Strukturfonderna**

EU:s strukturfonder syftar till att öka den ekonomiska och sociala sammanhållningen mellan medlemsländer och regioner. De finansierar projekt som syftar till olika typer av förbättringar för EU:s regioner och utsatta grupper i samhället. För tillväxtföretag är följande strukturfonder av intresse:

- Europeiska regionalfonden (ERUF)
- Europeiska socialfonden (ESF).

För perioden 2000–2006 är EU:s strukturfonder i huvudsak fördelade på tre mål. I Sverige är Mål 1 och Mål 2 knutna till definierade geografiska områden som är glesbefolkade och i behov av ekonomisk och social omställning. Mål 3 däremot är inte geografiskt bundet utan gäller hela landet.

För närvarande (juni 2005) förhandlar medlemsländerna om EU:s budget för perioden 2007–2013. När budgeten är fastställd kommer det att beslutas vilka regioner som ska definieras som regionala stödområden och vilka villkor som gäller för respektive region. Därefter kommer regionala utvecklingsprogram och handlingsprogram att fastställas som i sin tur kommer att vara ett underlag för kommande utlysningar inom strukturfonderna.

För den som söker stöd ur strukturfonderna (Mål 1, Mål 2 och Växtkraft Mål 3) finns inte samma krav på samarbete med andra länder som det finns i de flesta transnationella sektorsprogrammen: exempelvis behöver projektet inte omfatta deltagare från flera länder. Det grundläggande för att få stöd från EU:s strukturfonder är i stället att projektet uppfyller fyra principer: additionalitet, medfinansiering, koncentration och partnerskap.

### Exempel på program i strukturfonderna: Växtkraft Mål 3

Växtkraft Mål 3 är ett program initierat av Europeiska Socialfonden (ESF). Programmet ska leda till att såväl individer som företag utvecklas genom kompetensutveckling. Målet med kompetensutvecklingen är att utveckla arbetsplatsen och öka såväl individens som företagets konkurrenskraft på marknaden. Växtkraft Mål 3 omfattar perioden 2000–2006 och omfattar hela arbetsmarknaden. Insatserna ska dock främst inriktas på små och medelstora företag, såväl inom det privata näringslivet som inom offentlig sektor. I Sverige handläggs Växtkraft Mål 3 av det svenska ESF-rådet som har 22 kontor i Sverige.

Växtkraft Mål 3 består av två steg, där steg 1 är en verksamhets- och kompetensanalys och steg 2 är kompetensutvecklingen. När analysen är genomförd och godkänd av ESF-rådet genomförs kompetensutvecklingen.

#### Finansiering

Stöd för verksamhets- och kompetensanalys utgår för stödberättigande utgifter med maximalt 200 000 kronor per företag/verksamhet. Högst 4 000 kronor per anställd utgör en generell beräkningsgrund. Stöd för kompetensutveckling utgår för stödberättigande utgifter med maximalt 400 000 kronor per företag/verksamhet. Högst 8 000 kronor per anställd utgör en generell beräkningsgrund.

### ANSÖKNINGSFÖRFARANDEN

Vissa stöd, som t.ex. regionalstöden, är öronmärkta för varje medlemsland och betalas ut via nationella myndigheter. Andra stöd däremot betalas ut direkt av EU till enskilda projekt. För ett EU-program finns tre olika ansökningsförfaranden:

1. EU-kommissionen i Bryssel väljer ut, handlägger och betalar ut projektmedel till många av de transnationella sektorsprogrammen. De enskilda projekten ska i dessa fall skicka ansökningarna direkt till EU-kommissionen.

Detta gäller för exempelvis EU:s program för transport. Dessa program har dock ofta svenska kontaktpunkter, exempelvis vid en myndighet, som kan ge information till företag.

2. En del av de transnationella sektorsprogrammen har i stället nationella programadministrationer. Förutom att ge information om programmet administrerar dessa också de olika projektansökningarna.
3. För EU:s strukturfonder är administrationen och ansvaret för programmen decentraliserade till myndigheter i mottagarländerna. Stödet från dessa fonder är öronmärkta för varje land. Det är också de nationella programadministrationerna som fattar det slutliga beslutet om stöd och ansvarar för fördelningen av medlen.

#### Är det värt besväret att söka EU-stöd?

”Absolut! Nu har vi fått upp smaken för detta och vet att det fungerar. Det ger ju en enorm möjlighet att driva mer riskartade projekt än vi kan göra med egen finansiering. Jag råder alla som står i begrepp att starta upp projekt med utvecklingskaraktär att verkligen ta reda på sina möjligheter.”

*Projektledare på kommunalt kraftbolag*

### OFFENTLIG FINANSIERING FRÅN NORDEN OCH ÖVRIGA EUROPA

Det finns även program som inte är direkt styrda från Sverige eller EU. Svenska tillväxtföretag kan bl.a. söka finansiering inom nordiska och europeiska program, t.ex. Nordisk Innovationscenter eller Nordiska Projektexportfonden (NOPEF). Ett exempel på ett europeiskt program är EUREKA som stöder samarbetsprojekt inom marknadsnära teknikutveckling.

### **Exempel på Nordiskt stöd: Nordiska Projektexportfonden (NOPEF)**

NOPEF finansieras av Nordiska Ministerrådet och har som syfte att främja det nordiska näringslivets internationella konkurrenskraft och öka nordiska företags möjligheter att delta i projekt internationellt.

Genom NOPEF kan företag beviljas villkorslån till förstudier avseende projekt utanför EU och EFTA. Villkorslån kan beviljas förstudier där projekten innebär leveranser av kapitalvaror, helhetssystem och/eller andra lösningar (projektexport). Vid lån för projektexport kan 40 procent av godkända kostnader erhållas i lån. Lånet är räntefritt och kan efterskänkas om leveransen går till konkurrenter eller projektet läggs ner på grund av andra skäl. Villkorslån kan också beviljas projektstudier i förbindelse med nordiska företags internationalisering, det vill säga förstudier eller motsvarande aktiviteter som leder till etablering på en ny marknad. Villkorslånet utgår med 40 procent (maj 2005) av förstudiekostnaderna och lånet kan efterskänkas mot godkänd rapportering och en godkänd kostnadsredovisning.

### **ATT GÖRA EN FRAMGÅNGSRIK ANSÖKAN**

Eftersom varje program är unikt är det svårt att ge heltäckande råd om hur ett företag som vill söka offentlig finansiering ska gå till väga. Nedan är dock några punkter som kan vara bra att tänka på:

#### **• Välj rätt program**

En förutsättning för att kunna få medel är att projektet ska bidra till att uppnå ett programs mål.

Det finns ofta flera svenska, nordiska och EU-program inom ett och samma område. Var noggrann när Du väljer program och stäm av att det projekt ni planerar verkligen uppfyller kraven för att få stöd i det program som ert företag söker till.

#### **• Var ute i god tid**

Tänk på att det kan ta tid att få ihop ett bra projektkonsortium med samarbetspartners och medfinansiärer. Om ett projektkonsortium söker ska samtliga deltagare ha ett intresse och en tydlig roll i projektet. Att skriva en ansökan tar tid, särskilt om det finns flera partners i olika länder som ska vara delaktiga.

#### **• Förankra projektidén i det egna företaget**

Det är viktigt att projektidén är väl förankrad i det egna företaget och att den har brett stöd av dem som ska utföra arbetet.

#### **• Välj partners med omsorg**

Om projektet ska genomföras tillsammans med samarbetspartners ska ni förklara varför och vilket mervärde det ger och hur samarbetet ska ske. Partners i projektet ska komplettera varandra. Välj partners med omsorg, tänk på att ni ska samarbeta under flera år. Om ni söker partners i EU finns flera sökmotorer med information om företag och universitet som vill delta i EU-projekt.

#### **• Upprätta konsortialavtal**

Ett bra sätt att undvika konflikter mellan partners under eller efter ett projekt är att redan innan projektet startar upprätta ett konsortialavtal. Konsortialavtalet kan t.ex. reglera vem som äger upphovsrätt och nyttjanderätt till projektresultaten, sekretessfrågor osv.

#### **• Var tydlig och noggrann**

Tänk på att tydligt formulera Din ansökan. Centrala delar är syftet, målet, målgruppen och genomförandet. Visa om och i sådant fall vad som är unikt med just det här projektet. Inom EU-programmen efterfrågas ofta nyskapande och innovativa projekt. Resultat ska uppnås inom ramen för projekttiden. Ansökan måste vara komplett och alla formella krav ska vara uppfyllda. En projektansökan skrivs ofta delvis på förtryckta

ansökningsblanketter som i de flesta fall kan laddas ned från Internet.

- **Utforma en realistisk budget**

Ägna tid åt att utforma budget så att den blir så realistisk som möjligt. Är det flera partners i projektet ska budgeten vara väl avvägd mellan partners i förhållande till deras arbetsinsats. Medfinansiering i form av finansiella och/eller personella resurser ska ofta vara styrkta innan ansökan skickas in.

- **Visa hur ni ska sprida resultatet**

Efter projekttidens slut är det en fördel om resultaten av projektet kan leva vidare i organisationen men även utanför. Hur ska ni informera omgivningen om projektet, dels under projekt-tiden, dels efteråt? Till vilka målgrupper ska ni rikta informationen och på vilket sätt? I EU-projekt ska behållningen av projektet ofta vara till nytta för andra länder än dem som ingår i själva projektet.

## INFORMATION OCH HJÄLP

Vill Du ha mer information, råd om hur företaget kan gå vidare eller hjälp att skriva ansökan finns det flera offentliga och privata aktörer som kan assistera ert företag.

- **Euro Info Centre**

Euro Info Centre riktar sig till små och medelstora företag med information och stöd i EU-relaterade frågor. Det kan också hjälpa Dig med att hitta lämpligt program för Din idé eller projekt-partners i andra länder. Det finns flera Euro Info Centres i Sverige ([www.euroinfo.se](http://www.euroinfo.se)).

- **Ansvariga myndigheter**

Mer information om svenska regionalstöd, EU:s strukturfonder och program kan erhållas från NUTEK ([www.nutek.se](http://www.nutek.se)), Länsstyrelserna ([www.lst.se](http://www.lst.se)) och VINNOVA ([www.vinnova.se](http://www.vinnova.se)).

- **ALMI**

Information om villkor för lån från ALMI kan erhållas från ALMI-kontoret i det län där sökande företag finns ([www.almi.se](http://www.almi.se)).

- **Svenska regionkontor med representation i Bryssel**

För att underlätta deltagandet i transnationella projekt och vara aktiva i EU-arbetet har kommuner, landsting och regioner i Sverige gått samman och etablerat regionkontor i Bryssel. Regionkontoren finns i Din region och/eller i Bryssel. Regionkontoren bevakar nyheter och förmedlar kontakter samt kan, beroende på projektdeltagare, program och regionkontor, bistå med stöd och rådgivning vid projektansökan:

North Sweden	<a href="http://www.northsweden.org">www.northsweden.org</a>
Mid Sweden	<a href="http://www.midsweden.se">www.midsweden.se</a>
Central Sweden	<a href="http://www.centrawsweden.se">www.centrawsweden.se</a>
Stockholm Region	<a href="http://www.stockholmregion.org">www.stockholmregion.org</a>
East Sweden	<a href="http://www.eastsweden.org">www.eastsweden.org</a>
West Sweden	<a href="http://www.westsweden.se">www.westsweden.se</a>
South Sweden European Office	<a href="http://www.sydsam.se">www.sydsam.se</a>
City of Malmö EU Office	<a href="http://www.malmo.se">www.malmo.se</a>

- **EU-samordnare i kommun**

Många kommuner har en EU-samordnare med kännedom om vilka fonder och program som är aktuella för just Din kommun samt eventuellt i vilka av dessa kommunen redan deltar.

- **Privata konsulter**

För företag som vill ha mer omfattande information om möjligheter för företagets olika investeringar finns privata konsultbyråer som assisterar med rådgivning och praktisk assistans vid projektansökningar.

### I korthet:

Det finns i dag ett stort antal (tusentals) offentliga stödprogram ur vilka svenska företag och organisationer kan söka finansiering, ofta utan krav på återbetalning.

Den offentliga finansieringen innebär förmånliga, men ofta relativt okända möjligheter att samfinansiera olika typer av projekt och investeringar.

Offentlig finansiering kanaliseras generellt genom program som är upprättade av organisationer och myndigheter.

Syftet med offentlig finansiering är ofta att kompensera eller komplettera områden där marknaden inte resulterar i önskade politiska mål.

Det finns olika typer av offentlig finansiering; bidrag och lån är vanliga former. Finansieringsform och villkor för stöd varierar beroende på program.

- Inriktning, kriterier och typ av finansiering skiljer sig markant mellan de olika programmen som också ofta ändras över tid och har olika krav på motprestation. Det är därför viktigt att undersöka vilka program som finns tillgängliga för ett projekt för den tid under vilken projektet ska genomföras.
- Ta gärna hjälp av andra företag och organisationer som har erfarenhet av att söka och erhålla offentlig finansiering. Det finns även konsulter som är specialiserade på att hjälpa företag med detta.

# Presentationsteknik för den som söker kapital

**Den som söker kapital måste vara beredd att berätta om sitt företag för alla! Under den tid då företaget letar efter kapital behöver man göra många presentationer inför alla med ett intresse av företaget – vare sig det är banken, venture capital-företag, kunder eller leverantörer. Presentationerna måste alltid anpassas till åhöraren. Alla vill höra företagaren (VD) lägga ut texten om företaget. Det är företagaren som förkroppsligar affärsplanen, och som gör den till en verklighet.**

## FRAMFÖRANDE

### Förbered en effektiv inledning

Presentationen inleds lämpligen med att Du presenterar Dig själv, företaget och produkten. Lär Dig inledningen utantill. Du kan t.ex. säga:

”God eftermiddag! Tack för att ni kom. Jag heter Anders Andersson och jag är VD hos Andersson Manick AB. Vi tillverkar någonting som kallas för en infindibulator, och här är en bild som visar hur den fungerar...”

”God morgon! Jag är Maria Svensson, VD hos Konstgjorda Industrier. Vi tillverkar ett sortiment av konstgjorda flänsar som är mer än 30 gånger effektivare än våra konkurrenters. Denna bild visar en av våra produkter i drift...”

**Ta allmänna kunskaper om branschen för givna** Självklara påståenden som t.ex. ”telekomindustrin är ofantlig” bör undvikas. Publiken vet redan detta. Det är bättre att i stället berätta om branschen.

**Ta inte goda kunskaper om produkten för givna** Redogör med mycket enkla ord precis vad produkten är och vad den gör.

”Jag begär alltid först en muntlig presentation innan jag läser affärsplanen. Är företagen säljande i sin framställning, då går jag vidare till en granskning av affärsplanen. Annars avböjer jag fortsatt diskussion med företagaren. Enligt mina erfarenheter är det en förutsättning för att ett företag ska kunna expandera att företagaren muntligt kan förmedla företagets kraft, visioner, produkter till sin omgivning.”

VD, venture capital-företag

### Tvinga inte på lyssnarna Dina egna åsikter

Låt dem som lyssnar själva dra vissa slutsatser. Påståenden som t.ex. ”Vi har fått en spännande möjlighet!” är onödiga. Beskriv i stället marknadens storlek och låt publiken själv bestämma om den är spännande. Presentera ledningens personliga meriter och låt lyssnarna själva bestämma om de är kvalificerade.

### Börja inte med ett skämt

Skämt kan förvirra publiken; den kanske inte förstår. Det finns även en risk att skämtet faller platt, med en negativ stämning för hela presentationen som följd.

## TALFÄRDIGHETER

Det är inte bara innehållet av presentationen som är viktigt. Sättet som budskapet framställs på



är minst lika betydelsefullt. Tänk särskilt på att inleda med en liten paus, och passa då på att ta ett par långa, djupa andetag. Då får lyssnarna tid att smälta intrycket av Dig, samtidigt som Du blir lugn.

#### **Kroppställning**

- Stå rakt och stadigt.
- Använd gärna händerna som uttrycksmedel.
- Grip inte tag i talarstolen, det låser Din kroppställning.

#### **Ögonkontakt**

- Rör blicken – se på en person i några sekunder och gå sedan vidare till nästa person.
- Ha ögonkontakt med var och en i rummet.
- Ögonkontakt är viktig; den gör att presentationen uppfattas som ett avslappat samtal mellan individer, inte som ett föredrag inför en grupp. Dessutom hålls alla vakna och Du kan lägga märke till om någon vill säga något eller om lyssnarna inte verkar förstå vad Du säger.

#### **Entusiasm**

- Uttryck entusiasm med händerna och genom att variera betoning och röstläge.
- Handrörelser kan användas för att uttrycka både entusiasm och idéer.
- Var begeistrad – förvandla eventuell nervositet till entusiasm.
- Det är viktigt att vara entusiastisk eftersom publiken inte kommer att vara mer intresserad än Du är.

#### **OH-BILDER**

Det är viktigt att OH-bilderna är enkla att läsa. Använd punktsatser och grafik. Undvik långa stycken eller kalkylblad med en massa siffror.

- Låt lyssnarna se bilden i minst fem sekunder innan Du börjar kommentera den. Dela gärna in texten i punktsatser (som här).

- Ha inte fler än sex punktsatser per bild och inte VERSALER utan gemena (små) bokstäver, minst 20 punkter stora.
- Begränsa texten under varje punktsats till ett fåtal ord (tre–fem ord). Ett sätt är att använda sig av kodade fraser för att hindra risken att man ”läser upp” för publiken.
- Din uppmärksamhet ska växla mellan bilden och publiken och inte vara fixerad på bilden (eller Ditt manus) under för lång tid.
- Dra gärna nytta av foton eller teckningar.
- Det är Du som är det viktigaste visuella hjälpmedlet. Förklara! Beskriv!

#### **NÅGRA FÖRSLAG TILL PRESENTATIONSBILDER**

##### **Bild 1: Företaget**

Denna bild ska visas innan presentationen börjar, kanske redan när folk är på väg in i rummet/salen. Bilden påminner om vem som ska presentera och syftet med mötet.

- Företagets namn och (om det finns) logo.
- Namnet på den som presenterar och en kort beskrivning av vad denne sysslar med.

##### **Bild 2: Produkten**

- Vad är det för produkt? Visa en teckning, ett foto eller ett diagram. Tag gärna med produkten eller delar av den, om detta är möjligt. **Kom ihåg:** Allt detta är uppenbart för den som presenterar och känner till produkten väl; men om det inte blir uppenbart även för publiken inom de första 30 sekunderna, kommer folk att tappa intresset och resten av presentationen blir bortkastad.
- Vilka delar eller aspekter av produkten täcks av patent eller äganderätt?
- Varför kunde inte vem som helst göra samma sak? (Inträdeshinder)
- Förklara **inte** tekniken i detalj!



### Bild 3: Kunderna

- Vilka är kunderna?
- Vilka fördelar har produkten ur deras synvinkel?
- Vilken fördel, mätt i pengar, får kunderna genom att köpa just denna produkt?
- Hur ska ni nå fram till kunderna? Vilka distributionskanaler finns?
- Vad kostar produkten, och hur har ni kommit fram till just detta pris?

### Bild 4: Marknaden

- Hur stor är den totala marknaden, uttryckt i enheter och kronor (US dollar etc.)?
- Hur är den fördelad eller segmenterad? Använd gärna ett cirkeldiagram.
- Vad är marknadens uppskattade storlek inom de första tre–fem åren?
- Vad driver marknadens tillväxt?
- Visa med hjälp av Din distributionsstrategi hur Du planerar att nå fram till kund "x" till en kostnad av "y" och därmed sälja "z" produkter och tjäna stora pengar.
- Säg **inte** bara: "Vi väntar oss en marknadsandel på xx procent."

### Bild 5: Konkurrenterna

- Vad består konkurrensfördelen av?
- Vilka är konkurrenterna?
- Vilka styrkor och svagheter har Dina konkurrenter?
- Om det just nu inte finns någon direkt konkurrens, redovisa hur Du tänker agera när den uppstår.

### Bild 6: Finansiering

- Visa ett stapeldiagram av den totala försäljningen hittills (om möjligt) och dessutom fem års försäljningsprognos. (Undvik kalkylblad!)

### Bild 7: Kapitalbehov

- Hur mycket pengar behövs? Ange ett enda belopp.
- Redovisa i detalj hur pengarna kommer att användas inom olika områden.
- Hur stor är den totala investeringen och värdet på varje nivå?
- Vilken kunskap bör den som tillskjuter kapitalet om möjligt bidra med?
- Vilken möjlig exit är tänkbar för en investerare?

### Bild 8: Allianser

- Berätta om de strategiska allianser som redan finns samt sådana som eventuellt kommer att behövas.

### Bild 9: Ledningen och styrelsen

- Namnge ledningens och/eller styrelsens medlemmar enligt t.ex. följande mall:

Karl Karlsson, VD

Tidigare VD hos XYZ  
Teknologi AB

Anna Andersson,  
Marknadsföring

Ledde ABC Produkten till en  
omsättning på 100 miljoner  
kronor.

Till sist: *Presentationen är oftast helt avgörande för om finansören ska finna företaget och produkten intressant!*

# Jämförelse mellan banklån, riskkapital och offentlig finansiering<sup>17</sup>

	BANKER	RISKKAPITALISTER	OFFENTLIGA FINANSIÄRER
FINANSIERINGS-GRAD	Lån kan vara lämpliga både vid långfristiga och kortfristiga investeringar, samt för att täcka variationer i de löpande utgifterna. Storleken på lånet varierar beroende på situationen.	Risikkapitalbolag satsar i första hand på företag som har stora möjligheter att växa snabbt på en nationell och/eller internationell marknad. De täcker oftast upp 100 procent av kapitalbehovet.	För företag brukar finansieringsgraden variera mellan 30–50 procent. Lån ges ofta i kombination med andra banklån. Offentliga finansiärer kräver oftast medfinansiering motsvarande 50 procent.
RISKVILLIGHET	Banken kräver alltid någon form av säkerhet. Banken är sällan ett alternativ för företag med osäker återbetalningsförmåga.	Risikkapitalbolagen kan gå in i tidiga utvecklingsskeden när risken är hög.	Offentlig finansiering är marknadskompletterande. Därför är riskvilligheten relativt hög.
UTBUD	Utbudet är stort om investeringen är säker och verksamheten stabil. Utbudet gäller alla typer av företag i alla branscher. Bankinvesteringar kan vara lämpliga både vid långfristiga och kortfristiga investeringar, samt för att täcka variationer i de löpande utgifterna.	Finansiering från risikkapitalbolag är endast aktuellt för ett fåtal företag. Risikkapitalbolag satsar endast i aktiebolag. Privatpersoner kan också investera i företag och kallas då ofta affärsänglar. Kapital från privatpersoner kallas för "informellt riskkapital".	Offentliga medel är marknadskompletterande och täcker aldrig det fulla finansieringsbehovet. Antalet finansieringsmöjligheter varierar beroende på geografiskt område och typ av projekt.
SÄKERHETER	Bankerna tar i stort sett inga risker. Kräver alltid någon form av säkerhet. Har tidigare lån skötts korrekt ökar möjligheterna att låna mer pengar. För nystartade bolag bedöms företagarens privata ekonomiska situation.	Risikkapitalbolag har i stort sett inga krav på säkerhet. I stället går de in som delägare och är aktiva i verksamheten.	Vid lån från offentliga finansiärer ställs generellt sett lägre krav på säkerhet än vid lån i bank. Vid bidrag ska dock sökande företag ofta visa att de har ekonomisk stabilitet och uthållighet för att genomföra projektet.
ÅTERBETALNING	Lånen ska alltid återbetalas, oavsett vad som händer. Räntorna är i nuläget förhållandevis låga. Räntan kan bli högre om risken värderas som högre.	Risikkapitalbolagen ställer inga krav på återbetalning från företaget. I stället går de in som ägare eller delägare. Fokus ligger på avkastning på investeringar. Det kan t.ex. ske genom att andelar i företaget säljs.	Den vanligaste formen av offentlig finansiering är bidrag utan krav på återbetalning. Vid lån ställs generellt sett lägre krav på löpande återbetalning. Räntan kan ibland bli högre än vid lån från affärsbanker.
INFLYTANDE	Bankerna har vanligtvis inga krav på inflytande. Men det är viktigt att hålla sin bankkontakt informerad om vad som händer i företaget.	Risikkapitalbolag har höga krav på inflytande. De går in som delägare, oftast med krav på plats i styrelsen.	De offentliga finansiärerna har generellt sett låga krav på inflytande och inga krav som ägare. Däremot ska projekt utföras enligt kontrakt och oftast kan inte större projektändringar göras utan accept från bidragsgivande myndighet.

<sup>17</sup> En bearbetning av NUTEK:s "Förstå olika pengar på tre minuter", se [www.nutek.se/foretagarguiden](http://www.nutek.se/foretagarguiden)

## CONNECT i Sverige

CONNECT har till uppgift att genom frivilliga insatser sammanföra entreprenörer med de finansiella, tekniska och företagsutvecklande resurser de behöver för att skapa och utveckla tillväxtföretag i Sverige. Detta sker genom lokala aktiviteter som de regionala CONNECT-nätverken utför samt genom större aktiviteter som nätverken genomför tillsammans med CONNECT Sverige.

CONNECT-verksamheten i Sverige består i dag av de regionala nätverken CONNECT Östra Sverige, CONNECT Väst, CONNECT Skåne, CONNECT Uppsala, CONNECT Norr, CONNECT Sydost, CONNECT Halland och CONNECT Jönköping samt av CONNECT Sverige.

CONNECT är en ideell verksamhet där experter inom olika områden utan ersättning i CONNECT:s aktiviteter hjälper entreprenörer att utveckla idéer till kunskapsintensiva tillväxtföretag. Över 3 000 experter deltar i dag aktivt i verksamheten.

De aktiviteter CONNECT regelbundet genomför inkluderar:

- Språngbrädor
- Inverterade språngbrädor
- PUB (Partnership University Business)-möten
- Möten med affärsängelnätverk
- Finansieringsforum (regionala, nationella och internationella forum)
- Partnerskapsforum
- Utarbetande av skrifter
- Kurser och seminarier.

CONNECT Sveriges uppgift är bl.a. att säkerställa att kvalitén på de aktiviteter som genomförs håller en hög nivå och att verka som ett stöd och en resurs för de regionala nätverken. CONNECT Sverige organiserar också nationella och internationella aktiviteter i samarbete med de regionala nätverken samt hanterar framtagandet av nya skrifter för entreprenörer och tillväxtföretag.

De regionala nätverken finansieras genom medlemsavgifter från professionella tjänsteföretag, industriföretag, riskkapitalbolag och enskilda medlemmar, genom avgifter på olika partnerpaket som medlemmarna erbjuds att köpa samt genom avgifter på vissa aktiviteter. Entreprenörer och nya tillväxtföretag behöver inte vara medlemmar för att få hjälp i nätverken. CONNECT Sverige finansieras i huvudsak av Industrifonden samt Svenskt Näringsliv.

För ytterligare information, se CONNECT:s hemsida: [www.connectsverige.se](http://www.connectsverige.se).

Industrifonden verkar för lönsam tillväxt och förnyelse av det svenska näringslivet. Detta sker genom finansiering via olika typer av lån eller ägarkapital till främst små och medelstora företag. En finansiering från Industrifonden är skräddarsydd för varje enskilt företags eller projekts behov och kombineras alltid med kompetent rådgivning. För ytterligare information, se Industrifondens hemsida: [www.industrifonden.se](http://www.industrifonden.se).



Föreningen Svenskt Näringsliv är företagens företrädare i Sverige med uppdraget att öka förståelsen för företagens verklighet och att verka för att företag i Sverige skall ha bästa möjliga villkor för att verka och växa. Svenskt Näringsliv arbetar med opinionsbildning och kunskapsspridning, utvecklar nya idéer och tar fram konkreta förslag för att skapa ett bättre klimat för företagsamheten. För ytterligare information, se Svenskt Näringslivs hemsida: [www.svenskt naringsliv.se](http://www.svenskt naringsliv.se).

