

Swedish Scaleups: Kapitalförsörjning för innovativa tillväxtbolag

ALLA FÖRETAG som vill skala upp vet att det nästan alltid krävs extern finansiering för att få kraft växa. Det är därför viktigt att hitta en finansiär som kan erbjuda tillväxtkapital – men det är minst lika viktigt att hitta rätt finansiär.

Swedish Scaleups erbjuder ett brett utbud av aktiviteter inom kapitalförsörjning kopplade till tre huvudsakliga mål: att företag ska ta välinformerade beslut vid val av finansiär, att de ska lära sig hur man gör sig attraktiv för investerare och att de ska ha en tydlig och gedigen presentation av sina tillväxtplaner.

På följande sidor har Swedish Scaleups samlat de viktigaste insikterna kring kapitalförsörjning. →

**SWEDISH
SCALEUPS**



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden

NÄR MAN PRATAR OM utmaningar för scaleup-bolag hamnar kapitalförsörjning alltid högt upp på listan. Att balansera ett företags tillväxt med dess kassaflöde är ingen lätt uppgift, särskilt inte när det gäller snabbväxande företag.

För bolag som ska mer än fördubbla sin omsättning på kort tid är risken för negativt kassaflöde stor. Skalar man upp för snabbt finns risken att viktiga beslut inom exempelvis rekrytering eller processutveckling stressas fram, vilket kan skada verksamheten i grunden. Det är därför viktigt att hitta en finansiär som kan erbjuda tillväxtkapital – men lika viktigt är det att hitta rätt finansiär.

Med detta som bakgrund har Swedish Scaleups tre huvudsakliga mål med arbetet inom kapitalförsörjning:

- Att Swedish Scaleups-företagen ska ta väl-informerade beslut när det kommer till val av finansiär.
- Att bolagen har en tydlig och gedigen presentation av sina tillväxtplaner.
- Att företagen ska knyta kontakt med lämpliga finansiärer och lära sig vad som väcker deras intresse.

För att nå de här målen erbjuder Swedish Scaleups deltagande bolag ett brett utbud av aktiviteter. Företagen får lära sig vilka typer av finansiärer som finns på marknaden och hur de skiljer sig åt gällande exempelvis tidsram och förväntningar. I framtagandet av tillväxtplaner får företagen också producera inför-säljande material och räkna på hur mycket kapital de behöver ta in. En av de viktigare metoder som Swedish Scaleups har utvecklat för att hjälpa bolag att attrahera investerare är kapitalmarknadsdagarna. Här får lovande företag träna på sin införsäljningspitch och sedan träffa potentiella, noga utvalda investerare.

Efter Swedish Scaleups insatser har företagen en gedigen insyn i marknadens olika investerare, en väl-vässad införsäljningspitch och ett starkare kontaktnät.

VAD SKA ETT FÖRETAG TÄNKA PÅ INNAN DET TAR IN KAPITAL?



- 1. RISKKAPITALET'S FÖR- OCH NACKDELAR**
Riskkapital ger chans till snabb tillväxt, men späder också ut ägandet. Facebook har exempelvis vuxit mycket fort med riskkapital och grundarna äger nu bara några få – men värdefulla – procent. I andra änden av spektret finns Ikea, där Ingvar Kamprad aldrig tog in kapital och därmed behöll full kontroll över företaget.
- 2. HITTA RÄTT INVESTERARE**
På köpet med riskkapital kommer nya delägare som får makt att bestämma en hel del i företaget. Därför är det viktigt att företag väljer investerare som fungerar på ett personligt plan och delar vision med befintliga delägare. Nya delägars kompetens och kontaktnät är naturligtvis också viktiga faktorer.
- 3. HELLRE MYCKET OCH SÄLLAN**
När ett företag väl tar in pengar är det ofta bra att göra det ordentligt. Det tar tid och energi varje gång ett företag ska ta in kapital och därför är det smart att ta in mycket pengar på en gång så företaget i stället kan fokusera på det som gör dem framgångsrika.



Kapitalmarknadsdagar attraherar investerare

För att företag ska nå ut till och imponera på investerare har Swedish Scaleups utvecklat metoden kapitalmarknadsdagar. På en kapitalmarknadsdag får lovande bolag pitcha sin verksamhet mot noggrant utvalda investerare.

De flesta bolag som har ambitionen att växa kommer att söka sig till finansiärer. Det finns mängder av finansieringsalternativ på marknaden, från det lokala bankkontoret till privatkapitalbolag, från statliga aktörer till family offices. Alla finansiärer har olika villkor och incitament – och de passar för olika delar av företagets tillväxtresa.

När ett företag först börjar leta investerare görs ofta en så kallad "fools, friends and family"-runda, vilket innebär att man ser vilka möjligheter som finns i det egna nätverket. I nästa steg riktar många in sig mot affärsänglar eller andra som investerar i startupbolag.

Något senare i uppstartsfasen tar man in så kallat såddkapital för att färdigutveckla sin affär och möjliggöra kommersialisering.

Bolagen som är med i Swedish Scaleups har kommit ett steg till på den här resan – de befinner sig i expansionsfasen. Företagen är nu värderade till 100–150 miljoner kronor och de letar i grova drag efter någon som vill köpa 20–30 procent av bolaget. De planerar en så kallad A-runda för att ta in externt kapital, och i dessa rundor hittar man vanligtvis så kallade venturekapitalinvesterar. Trycket på dessa är högt och företag behöver presentera sig

själva på bästa möjliga sätt för att nå igenom bruset.

För att företag ska nå ut till lämpliga venturekapitalinvesterare har Swedish Scaleups utvecklat metoden kapitalmarknadsdagar. På en kapitalmarknadsdag får sex särskilt lovande Swedish Scaleup-bolag pitcha sin verksamhet mot noggrant utvalda investerare.

Så här går det till:

- Inför kapitalmarknadsdagen arrangeras en pitchträning med de deltagande bolagen. På pitchträningen får företagen hjälp att presentera sin verksamhet efter en metodik som är utvecklad av Swedish Scaleups. En panel är på plats för att ge input på presentationerna och sedan justerar företagen sin pitch tillsammans med sin dedikerade affärscoach från Swedish Scaleups. Efter detta görs en ny presentation.
- På själva kapitalmarknadsdagen får bolagen träffa investerarna som Swedish Scaleups har bjudit in – det kan vara aktörer som Industriefonden, Almi Invest-fonden, Almi Greentech-fonden eller investerare från riskkapitalmarknaden. Först gör företagen en tiominuterspresentation av sin verksamhet och sin vision, sedan svarar de på frågor från investerarna. På detta följer en mingelsession då bolag och investerare kan ha privata samtal.

Gnestaföretaget Framvik utbildar utsatt personal i konflikthantering och problemlösning i hotfulla situationer – med världsunik simulatorteknik. För att lära sig att hitta investerare tog de hjälp av Swedish Scaleups, resultatet blev en högst verklig succé för Virtual Reality-bolaget. På bilden, grundaren Maria Bauer.



- Företagen har med sig en tydlig och pedagogisk presentation av sin tillväxtplan som täcker vad som ska hända med bolaget de närmaste tre åren. Om bolaget redan innan kapitalmarknadsdagen har satt igång en process att ta in mer kapital i form av en emission bör bolaget också kunna presentera ett så kallat investment memorandum, IM. Ett IM är ett slags investeringsprospekt som lämnas till potentiella finansärer tillsammans med ett kondensat av företagets tillväxtplan och nyemissionens alla legala villkor. Företagen har möjlighet att arbeta fram ett IM i samband med att de gör sin tillväxtplan på Swedish Scaleups.
- Om deltagandet på kapitalmarknadsdagen går bra har scaleup-bolagen vanligtvis bokat ett antal uppföljande möten med potentiellt intresserade investerare. Vid dessa möten kan bolagen, efter att sekretessavtal är påskrivna, visa mer av detaljerna i sina tillväxtplaner.



Många av de bolag som deltagit på Swedish Scaleups kapitalmarknadsdagar har bokat uppföljande möten med potentiella investerare.

”Många av bolagen som vi arbetar med på Swedish Scaleups har enorm potential. Vi vet det, företagen vet det, men investerarna vet det inte.”



”Vi lär företagen att tacka nej till investerare”

Som programområdesansvarig för kapitalförsörjning på Swedish Scaleups vill *Michael Camitz* få företag att förstå vikten av att välja rätt investerare.

Vad önskar du att scaleup-bolag visste när det gäller kapitalförsörjning?

– Att det inte bara handlar om att hitta en investerare till verksamheten utan om att hitta rätt investerare. Finansiärer kommer i många olika former och har vitt spridda förväntningar, tidsramar och krav. Det är viktigt att scaleup-bolag inte tar in första, bästa köpare utan gör ordentliga efterforskningar kring vilken typ av ägare de vill ha. Det har stor betydelse för hur verksamheten utvecklas, och därför måste man kunna tacka nej även när investeringen lockar.

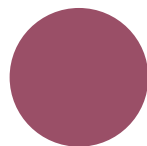
Swedish Scaleups hjälper företag att pitcha mot investerare.

– Många av bolagen som vi arbetar med på Swedish Scaleups har enorm potential. Vi vet det, företagen vet det, men investerarna vet det inte – och företagen vet inte alltid vad investerarna vill höra. Kan man presentera en detaljerad plan med tydliga milstolpar och aktiviteter så får man respekt av investerarna. Därför

hjälper vi bolagen att ta fram ett attraktivt och välgrundat investeringsmaterial samt att träna på sin införsäljningspitch.

Vad är den största utmaningen med att arrangera en kapitalmarknadsdag?

– Att locka dit rätt investerare. Trycket på de här aktörerna är högt och vi på Swedish Scaleups arbetar hårt för att bygga förtroende och väcka intresse hos dem. Det är därför vi bara väljer ut de mest lovande företagen för våra kapitalmarknadsdagar; genom att presentera attraktiva företag idag blir det lättare att arrangera nästa kapitalmarknadsdag.



Namn: Michael Camitz.
Yrke: Affärscoach på Uppsala Innovation Centre (UIC) och programområdesansvarig för kapitalförsörjning på Swedish Scaleups.
Tidigare erfarenhet: Har arbetat med finansieringsfrågor, tillväxtfrågor och affärsutveckling i 36 år.



Finansiärer för innovativa tillväxtbolag

Alla företag som vill skala upp vet att det nästan alltid krävs extern finansiering för att få kraft växa.

Att vända sig till sin bank är ett vanligt första steg, eftersom banken innebär lägst kostnad. Men med den låga räntan kommer också faktumet att banken är den finansiär som kan ta lägst risk. Även fast de gärna samarbetar med exempelvis Almi eller Exportkreditnämnden för att kunna bevilja en kredit, så finns det tillfällen då de helt enkelt inte kan säga ja eftersom risken bedöms som för hög. Då finns flera andra möjliga alternativ för bolag som behöver kapital för att lyckas växa.

Andra vanliga finansiärer för svenska företag

- Affärsänglar: Investerar gärna i startup-bolag.
- Family offices: Förvaltar förmögenheter som tillhör enskilda familjer.
- Privatkapital-investerare: Riskkapitalbolag som investerar i privata företag. Aktiva ägare som vill se företagen börsnoteras inom ett par år.
- Statliga aktörer: Här finns bland annat Industrifonden, Inno Energy och Almi Invest.
- Investmentbolag: Investmentbolag investerar främst i noterade bolag, men vissa lägger också en andel tillväxtbolag i sina portföljer.
- Venturekapital-investerare: Populära investerare för scaleup-bolag.

Kapitalförsörjning → Tips

HUR KAN ETT FÖRETAG ÖKA CHANSEN TILL BANKFINANSIERING?



1. RÄTT BANKRÅDGIVARE

Som i nästan alla sammanhang är det en fördel med kontakter. Har företaget någon i sitt nätverk som kan presentera dem, och lägga in ett gott ord, för sin bankrådgivare ökar sannolikheten för en bra start på samarbetet.

2. TYDLIG OCH INSPIRERANDE AFFÄRSIDÉ

Rådgivaren på banken behöver såklart förstå affärsidén för att kunna avgöra om hen kan låna ut pengar. Företaget gör därför gott i att öva på att förklara affärsidén på ett kärnfullt sätt som samtidigt väcker nyfikenhet.

3. FÖRTROENDE FÖR ÄGARSTRUKTUREN

Naturligtvis är det jätteviktigt att rådgivaren känner förtroende för ett företags ägare. Därför bör en utförlig presentation av ägarstrukturen göras, med fokus på att visa varför teamet är både högmotiverat och högkompetent.

4. FOKUS PÅ POSITIVT KASSAFLÖDE

Rådgivarens uppgift är att förstå företagets behov, bedöma deras återbetalningsförmåga och titta på vilka säkerheter som är lämpliga för ett eventuellt lån. För ett företag är det smart att ligga steget före och visa upp hur de planerar att betala tillbaka lånet, genom en realistisk budget som – utan glädjekalkyler – ger ett positivt kassaflöde.

5. KONKRETA PLANER

Vad vill företaget uppnå genom sin låneansökan? En bra och genomtänkt investeringsplan imponerar på de flesta rådgivare.

Kapitalförsörjning → Siffror

Snabba fakta

18



18 BOLAG HAR DELTAGIT PÅ SWEDISH SCALEUPS KAPITAL-MARKNADSDAGAR.

100
-
150



SCALEUP-BOLAG SOM GÖR EN A-RUNDA ÄR OFTA VÄRDERADE TILL 100-150 MKR OCH LETAR EFTER NÅGON SOM VILL KÖPA 20-30 PROCENT AV BOLAGET.

3 / 4



SWEDISH SCALEUPS ERFARENHET VISAR ATT DRYGT 3 AV 4 SCALEUP-BOLAG BEHÖVER TA IN EXTERNT KAPITAL FÖR ATT FÖRVERKLIGA SIN TILLVÄXTRESA.

100 % →

BOLAGEN SOM ÄR MED I SWEDISH SCALEUPS SKA HA POTENTIALEN ATT ÖKA SIN OMSÄTTNING MED MINST 100 PROCENT PÅ 3 ÅR.

VAD KAN ETT FÖRETAG GÖRA FÖR ATT LOCKA TILL SIG FINANSIÄRER?



1. OLIKA FOKUS I OLIKA FASER

Investerare tittar på olika saker beroende på vilken fas företaget befinner sig i. För mindre utvecklade bolag är teamet och visionen väldigt viktiga. För företag som har kommit längre är affärsplanens trovärdighet central.

2. TIDSHORISONTER

Olika typer av finansiärer har olika tidshorisonter. Venturekapitalfonder har exempelvis ofta tidshorisonter på 5-7 år och kan därför trycka på för en väldigt snabb tillväxt, medan privatkapitalbolag och investmentbolag ofta har längre tidshorisonter.

3. TA FRAM ETT VINNANDE PITCH-MATERIAL

Ett av de viktigaste momenten inom Swedish Scaleups är att hjälpa företag att ta fram det underlagsmaterial som ska användas i samtal med potentiella investerare. Det materialet, ofta kallat investment memorandum (IM) eller prospekt, bör innehålla några fasta punkter som måste vara väl genomtänkta och nogt genomarbetade.

- En beskrivning av affären och affärsmodellen
- En tillväxtplan
- En exitstrategi

4. FÖRBEREDD PÅ FÖRHANDLING

Det finns matematiska modeller som kan hjälpa företag att räkna ut vad en rimlig prislapp för en andel av ett företag. Till syvende och sist blir det dock alltid en förhandling. Företaget bör förbereda sig väl underbyggda argument och ett stabilt dataunderlag.



De bolag som får hjälp av Swedish Scaleups är väl förberedda när de ska pitcha mot investerare.

”Swedish Scaleups fick oss att ta itu med viktiga frågor”

Niclas Söör är vd för företaget DoSpace som driver coworking-kontor runt om i Sverige. DoSpace deltog i Swedish Scaleups kapitalmarknadsdagar för att få stöd med att söka externt kapital. Nu har de tagit in 7,8 miljoner kronor på sin första A-runda.

Varför deltog ni i Swedish Scaleups?

– Vi ville ha stöd inom tillväxtfrågor, särskilt gällande att ta in externt kapital.

Vad har ni lärt er?

– Arbetet med Swedish Scaleups fick oss att ta itu med viktiga frågor, till exempel vad som händer med ägandeskapet och rösträtterna när man tar in investerare. Vår befintliga ägargrupp tvingades att diskutera målbilden framåt – ville alla växa lika mycket, och till vilket pris? Vi lärde oss också hur vi långsiktigt bör lägga upp designen av finansiering – hur mycket pengar vi borde ta in, hur många rundor vi skulle göra och så vidare. Sist men inte minst lärde vi oss hur man planerar sin verksamhet för att locka investerare. Då menar jag inte hur ens produkter eller tjänster ska se ut utan hur själva bolaget fungerar; det är en viktig faktor för investerarna.



Hur var det att delta på en av Scaleups kapitalmarknadsdagar?

– Kul och lärorikt! Ett par veckor tidigare hade Swedish Scaleups arrangerat en workshop där vi pitchade mot en påhittad finansiär, så jag kände mig väl förberedd. På dagen i fråga träffade vi Almi Invest, Industrifonden och flera andra investerare. Det var överraskande nog värdefullt att pitcha mot dem alla, även dem som investerar i andra typer av verksamheter. Jag lärde mig något av alla på plats.

Nu har ni avslutat er A-runda för att få in investeringar. Hur gick det?

– Väldigt bra, vi fick in 7,8 miljoner och tre nya ägare. En av dem är Almi Invest som vi hade haft kontakt med tidigare och som var med på kapitalmarknadsdagen.

”Vi tvingades att diskutera målbilden framåt – ville alla växa lika mycket, och till vilket pris?”

Swedish Scaleups kapitalförsörjning i 4 punkter

1. Kapitalförsörjning är en av scaleup-bolagens främsta utmaningar. Att fördubbla sin omsättning på kort tid innebär en stor risk för negativt kassaflöde. Därför är det viktigt att hitta en finansiär som passar verksamheten och kan tillföra kapital.
2. Swedish Scaleups har tre mål med arbetet inom kapitalförsörjning: att företagen ska ta välinformerade beslut vid val av finansiär, de ska lära sig hur man gör sig attraktiv för investerare och de ska en tydlig och gedigen presentation av sina tillväxtplaner.
3. En stor del av arbetet kring kapitalförsörjning görs i samband med att företagen tar fram sin tillväxtplan med Swedish Scaleups. I den här processen kan de räkna på hur mycket externt kapital de behöver ta in och när de ska genomföra sina investeringsrundor. Tillväxtplanen ligger också till grund för bolagens så kallade investment memorandum (IM), ett säljmaterial som de lämnar till potentiella investerare.
4. Särskilt lovande företag kan delta på en av Swedish Scaleups kapitalmarknadsdagar. Inför kapitalmarknadsdagen arrangeras en workshop där företagen får finputsa sin pitch tillsammans med sin dedikerade affärscoach, en expertpanel och andra deltagande bolag. På dagen i fråga får bolagen sedan pitcha sin verksamhet och vision till noggrant utvalda investerare.



Skalar man upp verksamheten för snabbt riskerar viktiga beslut att stressas fram. Med Swedish Scaleups hjälp är bolagen väl förberedda när svåra beslut behöver fattas snabbt.

Vill du veta mer?

Kontakta Michael via swedishscaleups.se/kontakt

Michael Camitz är programområdesansvarig för kapitalförsörjning på Swedish Scaleups. Han arbetar även som affärscoach på UIC, Uppsala Innovation Centre, och har 36 års erfarenhet av att arbeta med tillväxt- och finansieringsfrågor.



Det är vi som är Swedish Scaleups

Tio företagsinkubatorer och science parks har med ett gemensamt engagemang och unik kompetens gett innovativa bolag i östra Mellansverige nya möjligheter att växa.

ALFRED NOBEL
SCIENCE PARK

Science park i Örebro som tar det bästa från näringsliv och forskning och framtidssäkrar innovationer för företag och organisationer.

inkubera

Region Örebro's företags- och tillväxtinkubator. Erbjuder kvalificerad affärsrådgivning till innovativa företag med hög tillväxtpotential.

create
BUSINESS INCUBATOR

En inkubator i Sörmland och Västmanland som gör skillnad för startups och scaleups som även de gör skillnad.

lead

Region Östergötlands inkubator accelererar utvecklingen av bolag genom riktade resurser och tjänster för snabbare tillväxt.

Vreta Kluster

Utvecklingscentrum som bidrar till nya innovationer, utveckling, fler jobb och tillväxt inom de gröna näringarna i Östergötland.

Eskilstuna
kommun

Affärsutveckling för företagare, genom tjänster och aktiviteter som syftar till att förenkla och förbättra tillväxt.

LINKÖPING
SCIENCE
PARK

Världsledande innovationsmiljö inom bl.a. mobil kommunikation, fordonssäkerhet, visualisering och uppkopplade system.

VÄSTERÅS
SCIENCE
PARK

Västerås Science Park är en mötesplats för företagande, innovation, forskning och tillväxt – Empower business to grow!

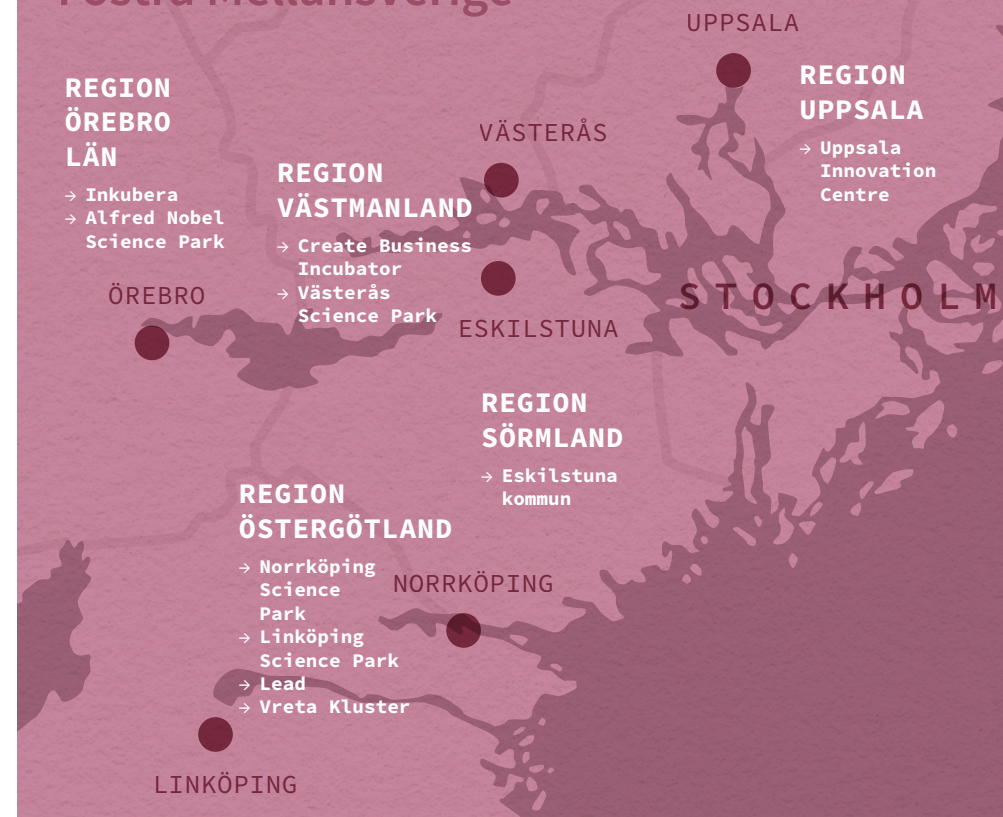
NORRKÖPING
SCIENCE PARK

Kopplar ihop företag med offentlig sektor och akademi för ett hållbart samhälle genom visualisering, tryckt elektronik och effektiv logistik.

UIC UPPSALA INNOVATION CENTRE

Region Uppsalas inkubator erbjuder företag skräddarsytt affärsutvecklingsstöd, nätverk och finansiering för att skala upp.

Deltagande regioner i östra Mellansverige



FÖR ATT HJÄLPA FÖRETAG ATT VÄXA KRÄVS KAPITAL. ETT STORT TACK TILL SWEDISH SCALEUPS FINANSIÄRER.

↓

EUROPEISKA UNIONEN
Europetska regionala utvecklingsfonder

Region Örebro län

Region Östergötland

REGION SÖRMLAND

Region Västmanland

Region Uppsala

tillväxt
verket

Swedish Scaleups är ett unikt samverkansprojekt mellan företagsinkubatorer och science parks över regiongränserna i östra Mellansverige. I projektet verkar engagerade människor i inspirerande miljöer, alla med ambitionen att skapa bästa möjliga förutsättningar för innovativa bolag att lyckas förverkliga sin potential.

Gemensamt för bolagen som får hjälp av Swedish Scaleups är att de har ambitionen att växa, från ett litet eller mellanstort företag till ett större, ofta internationellt, bolag. Och som för att ta nästa steg behöver överkomma utmaningar inom fyra områden som är särskilt viktiga för företag som vill växla upp: kapitalförsörjning, hållbarhet, kompetensförsörjning och internationalisering.

För mer inspiration och fakta kring tillväxt i innovativa bolag, besök swedishscaleups.se

© Swedish Scaleups 2021

Produktion: Ci.se

Redaktörer: Fredrik Larsson,

Linköping Science Park

Ylva Wretås, Västerås Science Park

– Jerker Elfström & Johan Åberg, Ci.se

Foto: Evelina Carborn, Oskar Omne,

Istockphoto, Filip Ljungström,

Johan Tilli, Janne Hoflund

Form: Johan Blomgren, Ci.se

**SWEDISH
SCALEUPS**



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden