



FRÅN PASSION TILL PITCH

—

FÖRBERED DIG INFÖR MÖTET MED RISKKAPITALIST

Christer Bois, E14 Invest AB

christer@boispartners.se

ÅRE 2024-08-29

BAKGRUND CB

■ Jurist

- ✓ Bolagsjurist ABB Credit AB /ABB Leasing & Financing (Sale support, från Sverige till etableringar i 8 nya länder)
- ✓ KPMG/PwC Corp Finance- Ansvarig Financing (EK/Lån)

■ Företagande

- ✓ Egen rådgivningsverksamhet med f.d. ABB kollegor- Structured/Corporate Finance
- ✓ Grundare av Nordkap AB- Treasury Management System –Fintech, www.nordkap.se
- ✓ Nordic Proptech, bildat och sålt
- ✓ Första investerare i och styrelseordförande för House Be sedan 2017
- ✓ Medgrundare, st.ledamot E14 Invest / Åre Corp Fin 2017
- ✓ St.ordf. Collactivate AB



- Ursprung i eventuellt kapitalbehov hos House Be´s medlemmar
- Saminvesteringsbolag, med ca 40+ affärsänglar som delägare, med hjärtat i Norrland
- E14 Invest AB och E14 Invest II AB

PASSION

- Som investerare vill se man se att grundarna/teamet har drivkraft och ambition-
Passion!
 - ✓ Viljan att lösa ett problem/fylla ett behov
 - ✓ Förmågan att tänka nytt/om
 - ✓ Vad vill grundaren uppnå med sitt företagande? Utvärdera löpande
- **I tidig fas är teamet viktigare än affärsidén !**

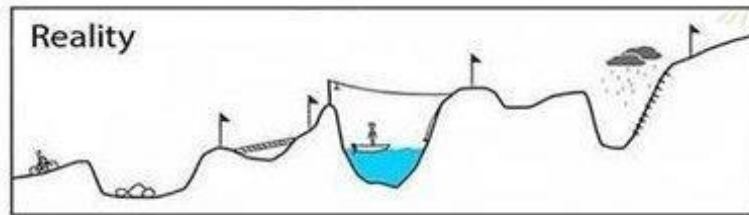
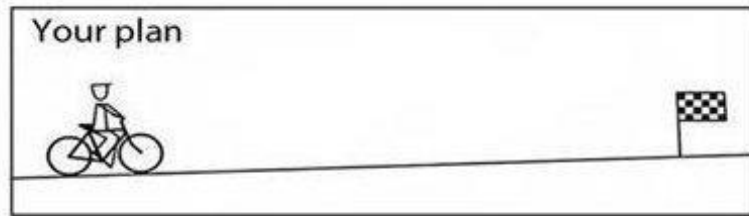
VARFÖR ÄR PASSION VIKTIGT - COPILOT

- **Motivation och uthållighet.** Långa arbetsdagar och många utmaningar. Om du är passionerad, är det lättare att hålla motivationen uppe och övervinna hinder.
- **Kreativitet och innovation:** Passion driver kreativitet, tänka utanför boxen och hitta innovativa lösningar på problem.
- **Engagemang och tro på idén:** En stark passion för din affärsidé gör att du är mer engagerad och trogen till din vision. Smittar av sig på andra, som anställda och investerare.
- **Trovärdighet:** När du är genuint passionerad om ditt företag, märker kunder och samarbetspartners det. Detta kan bygga trovärdighet och lojalitet, vilket är avgörande för långsiktig framgång.
- **Glädje och tillfredsställelse:** Att arbeta med något du älskar ger en djupare känsla av tillfredsställelse och glädje.

VIKTIGT FÖR INVESTERARE I EN PITCH - **COPILOT**

- **Starkt team:** Investerarare vill se att företaget har ledare med relevant erfarenhet och kompetens att driva företaget framåt.
- **Innovativ produkt eller tjänst:** Att ha en unik och innovativ produkt eller tjänst som löser ett verkligt problem/fyller ett behov.
- **Affärsmodell:** Tydlig och hållbar affärsmodell. Hur ska företaget generera intäkter och växa över tid?
- **Marknadspotential:** Kunna visa att det finns en betydande efterfrågan för produkten eller tjänsten och att företaget har potential att ta en betydande marknadsandel.
- **Tydlig tillväxtstrategi:** Tydlig plan för hur företaget ska växa och expandera ,inkl. marknadsföringsstrategier, försäljningsmål och eventuella planer för internationell expansion.
- **Finansiell stabilitet och prognoser:** Att ha en solid finansiell plan och realistiska prognoser är avgörande. Investerarare vill se att företaget har kontroll över sina kostnader och en tydlig väg till lönsamhet.
- **Realistisk värdering**
- **Nätverk och partnerskap:** Att ha starka nätverk och strategiska partnerskap kan öka företagets trovärdighet och öppna dörrar till nya möjligheter

TILLVÄXTRESAN – ÄR INTE RAK.....



- Det enda man som startupföretagare vet med säkerhet är **att man inte vet!**
 - ✓ Marknad
 - ✓ Konkurrens
 - ✓ Teknisk utveckling, det går fort nu.....
 - ✓ Omvärldskriser
- Blicka framåt i backspegeln !
- Fantasi! Se runt hörnet.....Vad kan hända?

VAD HAR HÄNT UNDER 2020-2024?

- Covid
- Rysslands krig Ukraina
- Börsens kräftgång
- Räntor och inflation upp och nu ner?
- Bostadspriser ner och nu upp?
- Råvarupriser ?
- Energipriser ?
- Lågkonjunktur
- Mellanöstern.....
- USA val.....



2024....?



KOLL PÅ MARKNADEN

ÄNGELNS PLÅNBOK 2024

- Wikipedia; ” En affärsängel är en privatperson som satsar sitt kapital, både monetärt och intellektuellt, i nystartade företag, som en form av riskkapital.”
- Om risken och osäkerheten i marknaden ökar, minskar investerarnas riskbenägenhet och därmed också tillgängligt kapital i marknaden.....
- Långa ledtider, med plötsliga avhopp....



HUR/HAR KAPITALET'S KRAV ÄNDRATS?

Tidigare

- Tillväxt
- Marknad
- Disruptivt
- Förhoppning
- Tech



2024

- **Impact**
- **AI**
- **Lönsamhet/kassaflöde**
- Tillväxt
- Finansiering

IMPACT

Att visa på positiva sociala och miljömässiga effekter, även “impact”, allt viktigare för att attrahera investerare.

- **Ökad efterfrågan på hållbara investeringar:** Många investerare söker aktivt efter företag som inte bara är lönsamma, utan också bidrar positivt till samhället och miljön, s k **impact investing**.
- **Lyft fram om/hur ditt företag kan göra skillnad!**
- Utmaning nå kommersiell nivå i befintlig näringsstruktur
- **Bubbla till viss del?**
 - ✓ Elbilar, batterier, foodtech, Renewcell i kk m m

ORDNING OCH REDA

FRÅN BÖRJAN.....

- Hygienfaktor.....
- De viktiga dokumenten i molnet/datarum
 - ✓ Aktieägar-/kompanjonavtal
 - ✓ Aktiebok
 - ✓ Ägardirektiv
 - ✓ Styrelseprotokoll
 - ✓ Finansiell data – resultat, balans och kassaflöde
 - ✓ Företagspresentationer /VD-brev
 - ✓ M fl
- Skapar möjlighet för potentiella investerare att snabbt analysera företaget vid intresse
- Ordning och reda i interna processer;
 - ✓ Ger positivt signalvärde till investeraren
 - ✓ Stöttar verksamheten under kapitalanskaffningsprocess
 - ✓ Visar att ordning är naturlig del av företagskulturen
 - ✓ Trygghet för investeraren att bolaget inte döljer finansiella händelser

HUMANKAPITALET BETYDELSE

TEAMET VIKTIGARE ÄN AFFÄRSIDÉN !

■ Skapa förtroende/minska risk för investerare genom ett starkt team/ humankapital

- ✓ Ingen one-women/man-show", minst två....
- ✓ Minska risk/öka investerarna intresse genom erfarna teams-medlemmar /mentorer/potentiella investerare/ styrelseledamöter som "gjort tillväxtresan förut" och som kompletterar grundares erfarenheter/kunskap
- ✓ **Coachbarhet** viktigt för investerare. Lyssna, lyssna och reflektera
- ✓ Utvärdera teamets inställning/möjligheter regelbundet
 - Levnadssituationer förändras, liksom ambitioner/passion över tid....
 - Ärlighet/uppriktighet mot varandra

TIDIG KONTAKT MED POTENTIELLA INVESTERARE

KORTA LÅNGA LEDTIDER

- Tidig kontakt med potentiella intressenter/investerare;
 - ✓ Önskelista vad gäller "kloka investerare" och vad de, utöver riskkapital, kan tillföra i form av kunskap/erfarenhet
 - ✓ Sök aktivt kontakt
 - ✓ Undersök referenser
 - ✓ "Bollplank" affärsidé/affärsplan, värdering m m
 - ✓ "Torrsim", öva, öva, öva.....inför den "skarpa" pitchen med investerare högst upp på önskelistan.....

REGELBUNDEN INFO/AVSTÄMNINGAR

SKAPAR FÖRTROENDE OCH EGEN INSIKT

- Regelbunden info till investerare/intressenter/nätverk om vad som händer på resan.....typ "VD-brev"
 - ✓ "Tvingar" management att sammanfatta för sig själva, mål, uppfyllelse, toppar, dalar m m
 - ✓ Skapar förtroende hos intressenter och möjliggör att lämna input på problem/utmaningar
 - ✓ Inga negativa överraskningar för intressenter/investerare om/när skarp pitch för kapital
 - ✓ Redo när investerare, senare på tillväxtresan, kräver regelbunden info

TIDIG KUNDKONTAKTER

- Tidiga kundkontakter validerar behovet av produkten/tjänsten och priset för denna.
- Lär känna dina potentiella kunder/din målgrupp. Privat och/eller offentlig sektor, krav m m ?
- Teknik kan (lätt) kopieras av konkurrenter, men en bra kundupplevelser/referenser är mycket svårare
- Hur bevisa/validera din kunds specifika behov/intresse, utöver betalning
 - ✓ Avsiktsförklaring, ev. med sekretess (test av intresse)
- Betald utveckling med kund - drömscenario
- Stora kunder "bara" ute efter info?
 - ✓ LOI/NDA, prestationsbaserade samarbetsavtal



VÄRDERINGENS UTMANINGAR

- Oftast stor diskussion, ibland dealbreaker
 - ✓ Entreprenören har nästa alltid en egen (bestämd) uppfattning
 - ✓ Diskutera/analysera få feedback före den "skarpa" pitch
 - ✓ Värderingen ofta baserad på att den (alltid) skall vara högre än vid tidigare kapitalanskaffning....."
- Omöjligt värdera startups?
- Får inte vara "huggen i sten"
- Förstå ängels krav på 10 ggr pengarna.....
- Värdera/lyft fram företagets humankapital
- Investera vill alltid ha motiverat management/team
 - ✓ "Kompensera" utspädning med incitamentprogram
- Möjliga lösningar i låst situation
 - ✓ Konvertibler/Konvertibla lån med konvertering till aktier. Från olika bestämda värderingar beroende på uppnådda mål, till rabatt på nästa runda

UPPFINN INTE HJULET!

- **Minska kostnaderna/risken för egen (IT) utveckling** genom att analysera alternativa lösningar.
Uppfinn inte hjulet om någon annan redan gjort det.....
- **Kostnadseffektivitet:** Utveckling av egna lösningar kräver betydande investeringar i tid, pengar och personal.
- **Snabb implementering:** Färdiga IT-lösningar kan implementeras mycket snabbare än att utveckla en egen lösning från grunden. Dra nytta av teknologin omedelbart.
- **Skalbarhet:** Många färdiga IT-lösningar är designade för att vara skalbara.
- **Fokus på kärnverksamheten:** Genom att använda en färdig IT-lösning kan ditt företag fokusera på sin kärnverksamhet istället för att lägga tid och resurser på att utveckla och underhålla en egen teknisk lösning.
- **Tillgång till avancerad teknologi:** Leverantörer av IT-lösningar investerar kontinuerligt i att förbättra sina produkter, vilket innebär att ditt företag kan dra nytta av den senaste teknologin utan att behöva göra stora investeringar själva.
- *Genom att överväga dessa fördelar kan du utvärdera om/hur en färdig IT-lösning ev. kan hjälpa ditt företag att spara tid, pengar och resurser, överkomma teknisk risk, samtidigt som du får tillgång till avancerad teknologi och expertis.*

SAMARBETEN/SAMGÅENDE?

- **1+1=3?**
- **Inte last resort utan del av en tillväxtstrategi?**
- **Resursdelning:** Genom samarbete dela som teknik, personal och infrastruktur. Kan minska kostnader och öka effektiviteten.
- **Kompetensutbyte:** Tillgång till ny kompetens och expertis. Särskilt värdefullt i de tidiga stadierna när resurserna är begränsade.
- **Marknadsåtkomst:** Genom samarbete med företag som redan har en etablerad marknadsnärvaro kan ditt företag snabbare nå nya kunder och marknader.
- **Innovation och utveckling:** Kan främja innovation och utveckling av nya produkter och tjänster som kan medföra konkurrensfördelar.
- **Riskdelning:** Med delad risk med en partner kan ditt företag minska den ekonomiska bördan och öka chanserna för framgång.
- **Stärkt förhandlingsposition:** Ett samgående eller strategiskt partnerskap kan stärka ditt företags förhandlingsposition gentemot leverantörer och kunder, vilket kan leda till bättre avtal och villkor.
- **Genom att överväga dessa fördelar kan du bättre förstå hur ett ev. samarbete eller samgående skulle kunna hjälpa ditt företag att växa och lyckas.**

SAMMANFATTANDE RÅD TILL STARTUP- **COPILOT**

- **Bygg ett starkt team:** Kompetent/engagerat team kan övervinna många av de utmaningar som startups står inför
- **Fokusera på kundbehov:** Förstå dina kunders behov och problem. Bygg din produkt eller tjänst kring att lösa dessa problem.
- **Var flexibel och anpassningsbar:** Marknaden förändras snabbt. Anpassning sig till nya förhållanden och feedback från kunder.
- **Hantera kassaflödet noggrant:** Kassaflöde avgörande. Koll på utgifter och intäkter.
- **Nätverka och bygg relationer:** Skapa kontakter med andra entreprenörer, investerare och mentorer. Värdefulla insikter och möjligheter.
- **Fokus på marknadsföring:** Effektiva marknadsföringsstrategier för att nå målgruppen.
- **Sök feedback och lär dig av den:** Var öppen för feedback från kunder, investerare och mentorer. Använd denna feedback för att förbättra din produkt eller tjänst.
- **Ha en tydlig vision och mål:** Definiera din vision och sätt upp konkreta mål. Hjälper dig att hålla fokus och motivera teamet
- **Investera i teknologi:** Använd teknologi för att effektivisera dina processer och förbättra din produkt eller tjänst. Håll dig uppdaterad med de senaste teknologiska trenderna.
- **Var uthållig:** Startups möter många utmaningar och motgångar. Uthållighet och beslutsamhet är avgörande för att övervinna dessa hinder och nå framgång.
- *Christer Bois-Ha kul!!*