

Inför investeringsrundan
– att tänka på

Inför investeringsrundan – att tänka på

Har ni funderat på kapitalanskaffning genom att ta in externa investerare? Att lyckas med en framgångsrik investeringsrunda drivs av flera faktorer förutom det självklara som ert team, bolag och affärsplan. I denna guide går vi kortfattat igenom några frågor att tänka på för grundare och kapitalanskaffande bolag innan ni drar igång. Artikeln är skriven för vår typiska uppdragsgivare – grundarna som är redo för tillväxt.

Syften med investering varierar – det vi oftast hör är (och ibland kombinationen av) följande:

Tillväxt – kapital för expansion, produktutveckling, nå nya marknader eller när intern finansiering annars inte räcker för att realisera affärsplanen

Strategisk kompetens och nätverk – genom externa ägare säkras kunskap, nätverk och erfarenhet som möjliggör utveckling

Exit-möjligheter – för grundare och befintliga ägare

Nyckelpersoner – säkra nyckelmedarbetare genom incitament och marknadsmässiga ersättningar

Riskdelning – mellan internt och externt kapital

Eller enkelt uttryckt som en av våra tidigare uppdragsgivare uttryckte det:

”En mindre del av en stor kaka kan vara större än en stor del av en mindre kaka”

01.

Timing

Vänta inte tills kapitalbehovet är akut. Förhandling under stress leder sällan till bra villkor för grundare utan istället till (onödiga) kompromisser.

Genom att vara ute i god tid kan ni och ert team bättre säkerställa en match med investerare och tacka nej till

erbjudanden som inte ligger i linje med er målbild och plan för bolaget. Tänk på att även processen när en investerare väl är hittad, dvs. due diligence och förhandling av avtal, ofta tar längre tid än vad man först planerade för.



Medskick: Börja planen för en investeringsrunda i god tid. Det ger er bättre kontroll över processen och skapar förutsättningar för en genomtänkt och framgångsrik kapitalanskaffning.

02.

Första intrycket ("det sa bara klick")

Det första intrycket kan vara avgörande – även när ni presenterar ert bolag för potentiella investerare. Innan ni tar kontakt behöver ni därför ha en pitch och affärsplan som är tydlig, lätt att förstå och kanske framför allt korrekt. En stark affärsplan visar inte bara vad ni gör, utan varför ni är värda att investera i, hur kapitalet ska användas och hur investeraren

ska få avkastning. Förklara varför just ert bolag, ert team och timing är rätt – och varför investeraren inte vill missa möjligheten. Typiska FAQ och följdfrågor ska vara genomtänkta och affärsplanen tåla att granskas i sönmar – inklusive legala frågor, compliance och hur kundavtal säkras upp.



Medskick: Förbered ett vasst, korrekt och genomtänkt presentationsunderlag – inklusive FAQ.

03.

Värde drivande faktorer

Rätt investerare kan vara skillnaden mellan ett bolag som fungerar – och ett bolag som verkligen lyfter. Därför är det klokt att tidigt ställa sig frågan vad som faktiskt är värdeskapande för er, teamet och ert bolag. Behöver investeraren bidra med mer än kapital – till exempel branschkunskap, nätverk eller strategiskt stöd – eller är det viktigast med en investerare som ger er utrymme att fortsatt driva bolaget själva? I så fall är det bra att vara tydlig med vad ni söker i tid för att inte lägga tid på fel spår.

Det är även minst lika viktigt att investeraren delar er värdegrund och era långsiktiga ambitioner. Hur ser investeraren på bolagets framtid, tillväxt och en eventuell exit? Spelar investerarens bakgrund eller övriga innehav någon roll för er? Och när förväntar sig investeraren att få avkastning – genom försäljning, börsnotering eller utdelning? Genom att tydligt kommunicera era mål och förväntningar ökar ni chansen att hitta rätt partner – och undviker onödiga konflikter längre fram.



Medskick: Kapitalanskaffning är inte bara pengar – det är ofta början på ett samarbete. Hitta en investerare som delar (eller på ett konstruktivt sätt bidrar med att komplettera) er syn på bolagets verksamhet och som ni kan tänka er att dela styrelsebordet med.

04.

Värdering (show me the numbers)

Värdering är ofta mer av en förhandlingsfråga än exakt vetenskap – särskilt för bolag som står inför sin första investeringsrunda där tidigare referenser saknas. Det är viktigt att lyssna på investerarnas uppfattning, men lika viktigt är att ha en egen, realistisk bild av bolagets värde – allra helst baserad på ett underlag från en finansiell rådgivare – innan förhandlingarna börjar.

Ett tydligt och väl underbyggt värderingsunderlag ger er styrka, trygghet och kontroll. Transparens skapar förståelse,

stärker argumentationen och gör det lättare att sätta tydliga gränser. Genom att i förväg bestämma vilket lägsta bud ni kan acceptera får ni modet att tacka nej till erbjudanden som inte matchar bolagets potential – och kraften att driva fram en investering som matchar era förväntningar och som kan ta bolaget till nästa nivå.



Medskick: Förbered en egen värdering av bolaget att använda som benchmark.

05.

Due diligence

När en investerare vill fördjupa sin utvärdering av ert bolag genomförs ofta en due diligence, eller företagsbesiktning, vanligtvis med hjälp av externa rådgivare. Syftet är att skapa en helhetsbild av bolaget – kommersiellt, finansiellt och legalt – genom att granska allt från kund- och leverantörsavtal till bolagsformalia, bokslut och kassaflöden.

Hur väl förberett bolaget är i detta skede kan göra stor skillnad. Ordning och reda effektiviserar inte bara processen, utan signalerar också professionalism och att bolaget är välskött. Se därför till att ha koll på viktiga avtal och bolagsdokument. Säkerställ även att bolaget faktiskt

äger sina viktigaste tillgångar, till exempel immateriella rättigheter genom tydliga överlåtelseavtal från anställda och konsulter. Glöm inte heller bort de anställda. För många investerare är teamet bolagets viktigaste tillgång, och skriftliga anställningsavtal därför viktiga.

Slutligen bör finansiella underlag så som bokslut, budgetar och relevanta rapporter vara uppdaterade och finnas lättillgängliga. Ett bolag som är redo för granskning upplevs helt enkelt som mer välskött och därmed även mer attraktivt för investerare.



Medskick: Säkerställ att ni har koll på bolagets avtal, bolagsformalia och finansiella underlag. Att ligga steget före med dokumentation visar på struktur, sparar tid under due diligence och ger ett professionellt intryck.

06.

Term sheet

När intresset från investerare väl finns på plats är nästa steg ofta att ta fram ett s.k. term sheet. Det är här ni sätter ramarna för investeringen – huvudsakliga villkor, tidsplan och förväntningar på processen framåt. Även om term sheet avser att utgöra ett icke-bindande avtal, får det stor betydelse i praktiken. Överenskomna villkor om i term sheet blir ramverket för den fortsatta förhandlingen, och är ofta svåra att justera i efterhand. Att ta diskussionerna tidigt,

istället för att skjuta upp dem till de slutliga avtalsutkasten, kan därför spara både tid, pengar och frustration.

Ett genomarbetat term sheet handlar också om trygghet. Genom att inkludera bestämmelser om sekretess, kundsskydd och värvningsförbud skyddar ni bolaget om processen skulle avbrytas. På så sätt blir term sheet mer än ett formellt steg som ska bockas av i investeringsprocessen – det blir ett verktyg som skapar tydlighet och bättre förutsättningar för konstruktiv och effektiv förhandling.



Medskick: Förhåll inte framtagandet av term sheet. Att lägga tid på utformningen är en investering i både struktur och trygghet.

07.

Genomförande

När term sheet väl är på plats återstår arbetet med att ta fram de dokument som krävs för att genomföra kapitalanskaffningen. Det är här överenskommelserna omsätts i bindande avtal – och där detaljerna blir avgörande.

Det centrala dokumentet är investeringsavtalet, som reglerar hur investeringen faktiskt ska genomföras. Här fastställs bland annat investeringsbeloppet, värdering (pre-/post-money), priset per aktie, hur många aktier investeraren tilldelas samt vilka garantier bolaget och de befintliga aktieägarna lämnar. Garantier kan vara både generella och kopplade till specifika risker som har identifierats under due

diligence. Det är därför viktigt att gå igenom varje garanti noggrant – felaktiga eller för vidsträckta garantier kan i värsta fall leda till ersättningsansvar.

Parallellt tas ofta ett aktieägaravtal fram som reglerar hur bolaget ska ägas och styras efter investeringen. Avtalet kan bland annat omfatta hur beslut fattas, hur styrelsen tillsätts och under vilka förutsättningar aktier får överlåtas. Investerare ställer ofta också krav på lojalitetsvillkor och fortsatt engagemang för grundare och nyckelpersoner, eftersom teamet många gånger ses som en av bolagets viktigaste tillgångar. Samtidigt är det viktigt att tänka

07.

långsiktigt – villkoren i aktieägaravtalet kan påverka möjligheten att ta in ytterligare kapital och det operativa arbetet i bolaget framöver. Transparens kring framtida kapitalbehov och visioner är därför viktigt.

För att själva investeringen ska kunna genomföras krävs även olika bolagshandlingar, bland annat för beslut

om nyemission som även ska registreras hos Bolagsverket. Slutligen tillkommer ett antal andra registreringar och anmälningar, såsom uppdatering av verklig huvudman, eventuella skatteregistreringar och – i vissa fall – godkännanden från avtalsmotparter om bolaget har avtal som innehåller ägarförändringsklausuler.



Medskick: Gå igenom avtalsutkast i detalj för att säkerställa att ni förstår vad som står och vad ni har att förhålla er till – det är alltid tillåtet att ställa frågor.



08.

Dags att summera

Att söka externt kapital kan kännas både spännande och skrämmande. Det handlar i slutändan inte bara om pengar – utan också om att dela med sig av viss kontroll över bolaget. Med god förberedelse går det dock ofta att hitta en **balans som skyddar både er och investerare** – där investerare ges tillräckligt med inflytande för att minimera sin risk, samtidigt som ni behåller kontroll över bolagets strategi och riktning.

Lägg fokus på att hitta rätt investerare, inte bara rätt kapital. Om ni hittar en investerare som delar er syn

på bolagets verksamhet och framtid kan den kontroll som ni lämnar ifrån er bli minimal i praktiken. Rätt investerare blir då inte bara en finansiell partner, utan också en aktiv spelare på bolagets tillväxtresa – och kapitalanskaffningen förhoppningsvis starten på ett långsiktigt och framgångsrikt samarbete.

Oavsett om ni planerar en kapitalanskaffning och vill ha stöd och råd längs vägen, eller har några generella frågor är vi ett samtal bort.

Kontakt

Rosengrens Advokatbyrå

Södra Larmgatan 4

Box 2523

403 17 Göteborg



Otto Gullberg

Advokat / Delägare

M: +46 707 10 54 93

E: otto.gullberg@rosenlaw.se



Julia-Saga Herhold

Advokat

M: +46 707 10 54 97

E: julia-saga.herhold@rosenlaw.se