

Kapital- anskaffning

– Vad ska du som företagare tänka på, och hur ska du navigera dig i processen att söka kapital?

Kapital- anskaffning

– Vad ska du som företagare tänka på, och hur ska du navigera dig i processen att söka kapital?

Att söka kapital kan vara en avgörande process för ett företags tillväxt och framgång. Oavsett om du är en nystartad verksamhet eller ett etablerat bolag är det viktigt att ha en genomtänkt strategi och en tydlig plan för hur kapitalanskaffningen ska genomföras.

Denna guide går igenom de centrala stegen och övervägandena som du bör ha i åtanke för att attrahera investerare och säkerställa en framgångsrik kapitalanskaffning.

Lycka till!

Morris Law.

01.

Förebredelse

Du får aldrig en andra chans att göra ett första intryck. Innan du påbörjar en kapitalanskaffning är det viktigt att ha förberett materialet som investerare vill se. Förutom ett professionellt pitch deck är investerare ofta intresserade av finansiella prognoser som visar hur företaget planerar att använda kapitalet. Var transparent och förklara varför företaget behöver finansiering, till exempel för produktutveckling, marknadsföring eller rekrytering. Ha också en tydlig affärsplan som inkluderar affärsidé, marknadsanalys, konkurrenter och tillväxtstrategi.

02.

Förväntansbild

För att säkerställa en lyckad kapitalanskaffning är det viktigt att du och ditt team funderar på vilka parametrar som är viktiga för er. Detta gäller både bolagsvärdering, kapitalbehov och vad investeraren kan bidra med utöver finansiering. Genom att ha en tydlig och realistisk förväntansbild blir det enklare att navigera bland olika investerartyper och finansieringserbjudanden. Kom ihåg att andra värden än pengar ofta bidrar till en lyckad kapitalanskaffning, som att investeraren och bolaget delar samma vision och mål.

En viktig fråga att fundera på är bolagets exit-strategi, det vill säga när och hur investeraren kan få tillbaka sitt investerade belopp och avkastning, exempelvis genom börsnotering eller försäljning av bolaget. För vissa investerare, som fonder, är detta avgörande eftersom de har en tidsplan för när de måste avveckla sina innehav. För andra investerare är frågan inte lika viktig.

03.

Finansieringstyper och värdering

Innan du påbörjar arbetet kring kapitalanskaffningen är det viktigt att bestämma vilken typ av finansiering du primärt är intresserad av.

För startups och tillväxtbolag som tar in sitt första externa kapital är konvertibellån vanliga. Konvertibellån är ett låneinstrument som kan omvandlas till aktier i framtiden, ofta till en förutbestämd rabatt utifrån bolagets värdering.

Under lånets löptid har investeraren rätt till ränta, som kan användas för att teckna aktier vid konvertering eller betalas ut kontant.

För tillväxtbolag som kommit längre sker kapitalanskaffning ofta genom att investeraren får nyemitterade aktier till ett överenskommet marknadsvärde. Ibland köper investerare också befintliga, s.k. "begagnade" aktier i bolag som visar goda resultat, vilket kallas secondaries eller secondary shares. Notera att en finansieringsrunda som endast omfattar secondaries inte innebär något kapitaltillskott för bolaget, eftersom aktierna överläts från befintliga aktieägare och det därmed är befintliga ägare som får köpeskillingen.

Det är ofta bra att ha en uppfattning om värdet på bolaget innan finansieringsrundan inleds. Var realistisk och basera din värdering på företagets faktiska prestation och marknadsförutsättningar. Kom dock ihåg att värdering ofta är en förhandlingsfråga. Var öppen för att justera den baserat på investerarnas feedback, men ha en tydlig uppfattning om var din smärtgräns går.

04.

Due diligence

Som en del av sin utvärdering av ditt bolag kommer investerare att genomföra en due diligence, även kallat företagsbesiktning, av ditt bolag. Denna granskning omfattar vanligtvis juridiska, finansiella och kommersiella aspekter. Investerare anlitar ofta externa rådgivare, som advokater eller finansiella konsulter, för att utföra granskningen. Innan du startar en kapitalanskaffningsrunda är det därför klokt att samla alla nödvändiga dokument, såsom avtal, bolagsordning, aktiebok, cap table och bokföringsfiler. Detta gör att du snabbt kan besvara frågor från investerare och deras rådgivare.

En av de första sakerna en investerare kommer att göra i sin due diligence undersökning är att säkerställa att de tillgångar som är väsentliga för värderingen på bolaget har säkrats. Om du till exempel har ett bolag vars affärsidé är byggd på ett datorprogram som bolaget utvecklat med hjälp av anställda och konsulter kommer investeraren lägga stort fokus vid att bolaget säkrat rättigheterna till programvaran. Kontrollera därför att de tillgångar som du bedömer som värdefulla för ditt bolag är säkrade, och att detta finns dokumenterat. Glöm inte att ditt team många gånger är bolagets viktigaste tillgång, se därför till att ha skriftliga avtal med dina anställda.

05.

Term sheet

När typen av finansiering har bestämts och du har träffat den eller de investerare som är intresserade av att lämna finansieringen är det dags att börja dokumentera. Inför det att en investering förhandlas ingås vanligtvis ett så kallat term sheet mellan investeraren och aktieägaren/aktieägarna i bolaget. I term sheet sammanfattas de villkor som parterna har kommit överens om för investeringen. Även om ett term sheet är ett huvudsakligen icke-bindande avtal lönar det sig ofta att lägga ned tid på förhandling och framtagande av detta för att skapa en smidigare process därefter. Ett bra term sheet är en viktig grundförutsättning för en effektiv och bra kapitalanskaffningen.

06.

Genomförande av kapitalanskaffningen

När term sheet väl är på plats brukar alla cylindrar gå varma. Parallellt med att investeraren och dess rådgivare genomför sin due diligence av bolaget förbereds och förhandlas de avtal och dokument som reglerar kapitalanskaffningen, så som investeringsavtal, aktieägaravtal och bolagsformalia.

Investeringsavtal

Reglerar på vilka villkor investeringen genomförs, och innehåller exempelvis garantier om bolaget och dess verksamhet om investeraren krävt detta.

Aktieägaravtal

Reglerar det gemensamma ägandet av bolaget efter genomförande av kapitalanskaffningen, och är därför ett centralt dokument för bolagets framtid.

Bolagsformalia

Är den dokumentation som behöver tas fram enligt lag för att genomföra en nyemission av aktier eller andra finansiella instrument.

Denna fas är ofta lika spännande som utmanande. Många gånger upplever entreprenörer att det är svårt att hinna med den extra arbetsbelastning som kapitalanskaffningen innebär och samtidigt driva och utveckla bolagets verksamhet. Att ha erfarna rådgivare som har genomgått kapitalanskaffningar tidigare kan då vara ovärderligt. De kan ge dig insikter och hjälpa dig att undvika att gå i vanliga fällor. Välj dock de personer som du inkluderar i kapitalanskaffningsresan med omsorg. Med lite tur och hårt arbete har ni en otrolig resa framför er.

Ordlista

Cap table	Förkortning för "capitalization table" där samtliga aktier i bolaget redovisas och indelas efter aktieägare och aktieklass. Vidare måste samtliga instrument som kan konverteras till aktier (såsom optioner och konvertibellån) vara inkluderade för att illustrera dess potentiella utspädningseffekt.
Due diligence	En grundlig granskning av ditt bolag som investerare gör för att säkerställa sina antaganden och förväntningar innan de investerar pengar i bolaget.
Exit	När en investerare säljer sina andelar i företaget, ofta vid börsintroduktion (IPO) eller vid avyttring av företaget, och får därigenom tillbaka sin investering (och förhoppningsvis en vinst).
Fully-diluted basis	Avser det totala antalet aktier som skulle finnas i ett aktiebolag efter det att samtliga utestående finansiella instrument konverterats till aktier.
IA	Förkortning för "Investment Agreement" , det vill säga investeringsavtal.
Nyemission	Bolagsrättslig process för att utfärda nya aktier eller andra finansiella instrument i ett svenskt aktiebolag
Primary shares	Nyemitterade aktier.
Pre-money värdering	Bolagets värde före investeringen.
Post-money värdering	Bolagets värde efter investeringen.
Secondary shares	Begagnade aktier, det vill säga aktier som förvärvas från befintliga aktieägare.
SHA	Förkortning för "Shareholders" Agreement" , det vill säga aktieägaravtal.
SPA	Förkortning för "Share Purchase Agreement" , det vill säga aktieöverlåtelseavtal.
Term Sheet	Ett dokument som beskriver villkoren för en investering, inklusive hur mycket pengar som investeras, till vilken värdering, och vilka rättigheter investerarna har.

Kontakt

Om du har frågor eller behov av hjälp är du varmt välkommen att kontakta någon av våra experter på området.



**Johanna
Elvander Juhlin**

SPECIALIST COUNSEL

JOHANNA.JUHLIN@MORRISLAW.SE

+46 (0)703 88 24 58



**Therese
Andersson**

SENIOR ASSOCIATE

THERESE.ANDERSSON@MORRISLAW.SE

+46 (0)730 63 07 25



**Martin
Prager**

PARTNER

MARTIN.PRAGER@MORRISLAW.SE

+46 (0)700 92 43 14



**Gustav
Thorslund**

SPECIALIST COUNSEL

GUSTAV.THORSLUND@MORRISLAW.SE

+46 (0)701 91 26 03



**Racine
Ashjari**

PARTNER

RACINE.ASHJARI@MORRISLAW.SE

+46 (0)735 03 00 60



**Per
Nylander**

SENIOR ASSOCIATE

PER.NYLANDER@MORRISLAW.SE

+46 (0)738 31 91 44



**Carl
Friberg**

PARTNER

CARL.FRIBERG@MORRISLAW.SE

+46 (0)708 26 47 65



**Olof
Myrhammar**

PARTNER

OLOF.MYRHAMMAR@MORRISLAW.SE

+46 (0)738 26 47 77



**Jesper
Almqvist**

SENIOR ASSOCIATE

JESPER.ALMQVIST@MORRISLAW.SE

+46 (0)733 95 00 96

