

Välj rätt riskkapital-finansiärer med "5K-modellen"

Hur väljer man rätt riskkapital-finansiärer? Kunskapsbolaget har utvecklat en enkel modell för att välja riskkapitalister, "5K-modellen", se bild. Modellen identifierar de fem viktigaste urvalskriterierna - "5K" - för att välja rätt riskkapital-finansiärer:

Kunskaps
bolaget

"5K" = Viktiga kriterier vid val av riskkapital-finansiär

Kriterium	Exempel
1. Kompetens / erfarenhet	- Erfarenhet som entreprenör i både framgång och misslyckanden - Industriell kompetens (i er bransch) - Kompletterande erfarenhet
2. Kapital	- Tillräckligt kapital, rimlig bolagsvärdering - Rätt tidshorisont = uthållighet - Ibland en 2-3 stegs finansiering, med mål i varje steg
3. Kontakter	- Kompletterande nätverk av personliga relationer - Ofta på beslutsfattarnivå - i Sverige och internationellt
4. Kredibilitet / legitimitet	- Ger renommé, stärker varumärket - Skapar kännedom utanför er bransch, i finanskretsar etc.
5. Kemi (Personkemi)	- Personkemin ska vara god och skapa positiv professionalism - Att ni löser utmaningar, kan ta svåra beslut och nå framgångar

1. Kompetens / erfarenhet

Varje erfaren riskkapitalist har många års yrkeserfarenhet, ofta som entreprenör. Hen kan ha byggt ett eller flera företag till framgång, samt även upplevt flera misstag på vägen. Det gäller att bygga vidare på framgångarna och lära av misstagen.

Rätt kompetens kan även innebära ...:

- Industriell kompetens från er bransch
- Kompletterande erfarenheter, dvs. den kompetens som saknas i företagets ledning
- Flera år som aktiv finansiär, dvs. en aktiv part i er styrelse, som kan ställa rätt frågor, rimliga krav och agera strategisk rådgivare.

2. Kapital

Att attrahera rätt kapital är en nyckelfaktor för framgång, dvs. rätt belopp, till rimligt bolagsvärde och över en rimlig tidshorisont. Bolagets mognad och beloppets storlek avgör vilka finansiärer som är relevanta:

- Sådd: I det tidigaste idé-stadiet, så är det i princip grundarna själva, familj och nära vänner som tillskjuter kapital. Deläggande kan även erbjudas de första anställda nyckelpersonerna.
- Start-up: När väl företagets tjänst är utvecklad och det finns betalande kunder, så sker normalt en första finansiering från externa parter. Sökt belopp är relativt lågt. Finansiärerna är primärt affärsänglar och valda institutionella riskkapital-finansiärer.
- Expansion: Nu har bolaget har en bred kundkrets, tjänsten har bevisat sin styrka och etablering sker på nya marknader/länder. Bolaget söker då större belopp från både svenska och utländska riskkapital-institutioner.

Riskkapital-finansiärerna ska även vara uthålliga och kunna tillskjuta nytt kapital på lång sikt.

Vissa erfarna riskkapital-institutioner erbjuder finansiering i 2-3 steg, dvs. först ett mindre belopp till ett lågt bolagsvärde. I detta steg kommer man överens om vilka mål som skall nås, innan nästa investering sker. När målen är uppfyllda, så går finansiären in i steg 2 med ett större belopp till ett högre bolagsvärde ... detta fortsätter steg för steg. Fördelen för båda parterna är att risken vid första investeringen är lägre och att man säkerställer gemensamt uppställda mål.

3. Kontakter

Riskkapitalister erbjuder start-up bolag sitt nätverk av relevanta och värdefulla personkontakter, ofta på beslutsfattande nivå. En valda riskkapitalist kan agera "dörr-öppnare" till nyckelpersoner.

I boken "Internetvikingar" beskrivs hur Klarna lyckades finansiera sin verksamhet på ett excellent sätt i flera faser. Klarna fick in den amerikanska firman Sequoia från Silicon Valley som delägare år 2010. Deras partner Michael Moritz blev bolagets styrelsemedlem. Sequoia agerade rådgivare åt Klarna vid internationell rekrytering av nyckelpersoner. Sequoia medverkade även i intervjuer och utvärdering av kandidaterna.

4. Kredibilitet / legitimitet

Ett moget start-up bolag är relativt känt i sin bransch, men ofta okänt i övrigt. När ett känt och välrenommerat riskkapitalbolag beslutar att investera, så ger det "eko" långt utanför företagets bransch. Det blir en kvalitets-stämpel, som ger exponering i media och ökar värdet i varumärket.

När Pontus Lindwall startade Net Entertainment fanns redan Cherrybolagen och Kinnevik med som delägare, två viktiga företag för framgång som spelutvecklare. Det gav både rätt kompetens och kredibilitet åt bolaget (Källa: Boken "Internetvikingar"). Sök därför de finansiärer som stärker ert varumärke och ger er större legitimitet vis-a-vis både kunder, leverantörer och nya finansiärer.

5. Kemi, dvs. personkemi

Ni kommer att samarbeta nära med valda riskkapitalister, inklusive ett aktivt engagemang i er styrelse. Det är av stor vikt att ni fungerar som ett team, dvs. att ni känner god personkemi med era styrelsemedlemmar. Det kan innebära flera aspekter, som att ...:

- Hantera utmaningar: Kunna ta både motgång och framgång, kunna acceptera obekväma frågor och beslut, samt att lösa konflikter.
- Bygga visioner och framgång: Att ni tidigt kommer överens om företagets strategi, mål och visioner. Att ni tillsammans bygger framgång steg för steg i nya länder, med nyutvecklade tjänster och med en väl strukturerad organisation.
- Positiv professionalism: Det kanske allra viktigaste är att finna en genuin arbetsglädje kombinerat med god professionalism. I boken "Internetvikingar" beskriver VD Daniel Mühlbach Footways företagskultur med tre ord: "Kund, Kul, Kompis". Footways fokus är att skapa nöjda kunder och personal som trivs. Kompis innebär att varje anställd håller vad hen lovar och att man ställer upp för den som har utmaningar. Detta är en klart positiv och professionell kultur, som skapades av bolagets ledning och styrelse.

Sammanfattning

När ni söker riskkapital, så har ni två mål av ömsesidighet:

1. Ni säljer ert koncept: Att övertyga finansiären om att investera i ert bolag till rimliga villkor.
2. De säljer sina värden till er: Att de ska övertyga er om vilka värden de erbjuder. Entreprenörer med god självkänsla väljer de finansiärer som får "rätten och möjligheten" att investera i sitt unikt starka bolag. Då är Kunskapsbolagets "5K-modell" ett lämpligt och relevant verktyg.