

Uppdaterad version
2017/2018

Finansiera ditt företag

Så hittar du kapital för att starta och växa

24-SIDIG HANDBOK



10 stöd
att söka

VÄRDE 79 KR

**driva
eget**

I samarbete med:

ALMI
FÖRETAGSPARTNER

NÄR IDÉER SKA UTVECKLAS OCH FÖRETAG SKA VÄXA

Svenska uppfinningar och affärsidéer har lagt grunden till många små och medelstora företag. Liksom till ett och annat svenskt storföretag med världsrykte. Vi vill se ännu fler djärva idéer och fler svenska företag som satsar. Inom alla branscher. Från tjänsteföretag till snabbväxande högteknologiföretag.

Det är nytänkande och entreprenörskap som skapar nya och växande företag. Men ofta behövs det också kapital och i många fall även stöd från erfarna rådgivare.

På Almi kan vi det här med företagande. Vi är en partner med bredd som erbjuder lån, riskkapital och rådgivning.

Oavsett vilken satsning du står inför, till exempel en internationell lansering, att utveckla en ny produkt, en marknadssatsning, köp eller start av företag bör du kontakta Almi.

Vi finns över hela landet, nära dig. Kontakta oss på 0771-55 85 00 eller på almi.se.

Välkommen!



ALMI
FÖRETAGSPARTNER

**driva
eget**

Handboken är producerad av
tidningen Driva Eget.

CHEFREDAKTÖR:
Yasemin Bayramoglu

ANSVARIG UTGIVARE:
Mikael Sagström

LAYOUT & PRODUKTION:
Kristina Boström

REDAKTÖR:
Gustaf Brickman

ANNONSFÖRSÄLJNING:
Sebastian Tibbling 070-855 17 22
sebastian@adviser.se

TRYCK:
V-TAB

PARTNER:
Almi

Följande experter har bidragit till denna handbok:

Lars Mårdbrant, kommunikationsdirektör, Almi Företagspartner

Carina Nordström, affärsområdeschef, lån, Almi Företagspartner

Beatrice Rosenqvist, företagsmarknadsansvarig, småföretag, SEB

Eric Martin, VD för Afema, med 30 års erfarenhet av riskkapitalvärlden

Thomas Wengholm, jurist och utredare, Arbetsförmedlingen

Kjell Håkan Närfelt, chefsstrateg, Vinnova

Arno Smit, medgrundare, Funded By Me

Jakob Tolleryd, VD och grundare av Compricer

Inger Alvinger, tidigare verksamhetsansvarig, Nyföretagarcentrum i Sollentuna

Masih Yazdi, grundare av Fundcurve, numera analytiker på SEB.

Illustrationer: Istock

Finansiering

Ledare

Lyckas med din finansiering

OAVSETT AFFÄRSIDÉ MÅSTE de flesta företagare fixa kapital för att kunna dra igång verksamheten – eller för att få den att växa.

Det snackas ofta om unga techföretag som får jättesummor av investerare. Man ska gå från noll till hundra på om inte några sekunder, så snabbt. Motsatsen blir de som raggar många småinvestorer genom crowdfunding. För andra kanske pengar ur egen ficka eller ett lån från banken eller Almi känns tryggare.

I den här handboken beskriver vi alla olika sätt att finansiera ditt företag. Även om de kan verka olika så är två grundregler gemensamma:

- Nagelfar din affärsidé nog. Är den tillräckligt vass för att andra ska tro på den? Glöm siffror som låter lite för bra för att kunna bli verklighet. Affären ska kunna lyckas. Både för din och långivarens skull. Du ska kunna betala tillbaka.
- Den andra regeln handlar om att verkligen tänka igenom hur du vill se ägandet i företaget på sikt. Vill du dela makten över ditt företag med andra? Eller ser du en investerare som ett sätt att få in en bra mentor i verksamheten? Det här bör styra ditt val.

SKULLE DU FÅ nej hos en långivare så gäller det att inte ge upp. Är din affärsidé tillräckligt stark kommer du att hitta rätt stöd. Du hittar ännu fler råd och guider på driva-eget.se.

Lycka till!

Yasemin Bayramoglu,
chefredaktör Driva Eget



1

Ordna kapital
själv – tänk
på det här

sid 6

5

Crowdfunding
och peer-
to-peer-lån

sid 16

2

Banklån
– så ökar du
dina chanser

sid 8

6

Stöd för
innovation
och tillväxt

sid 18

3

Almi – statligt
lån och
riskkapital

sid 10

7

10 stöd att
söka för ditt
företag

sid 20

4

Riskkapital
– tänk på
det här

sid 12

8

Andra
vägar till
finansiering

sid 22

VILKET LÅN PASSAR DIG?

Företagslånet

Det breda lånet för många olika syften.

Mikrolånet

Vid företagsstart och för unga företag.

Tillväxtlånet

För innovativa företag som vill utveckla
innovationer och affärsidéer.

Exportfinansiering

För företag med internationell verksamhet.

Innovationsfinansiering

För innovationsprojekt i tidig fas.

Ansök på almi.se/lan

Kontakta Almi för lån, riskkapital och rådgivning.

Ring 0771-558500 eller besök almi.se



1. Ordna kapital själv

Family, friends and fools
kallas den vanligaste
finansieringsformen.
Det handlar om att finansiera sin affärsidé med egna eller bekantskapskretsens medel.

ATT KUNNA FINANSIERA din affärsidé själv är en vanlig väg till att förverkliga ditt företag. Och även om dina pengar inte räcker hela vägen så är det värdefullt att kunna finansiera åtminstone en viss del. Dels minskar det ditt externa kapitalbehov, dels blir banken och andra investerare tryggare om du själv går in med pengar och visar att du tror på din idé.

Om du har pengarna i madrassen eller på banken, så grattis. Genom investeraravdraget kan nämligen du som investerare privata pengar i ditt nystartade aktiebolag dra av en del av investeringen i din privata deklaration. Det förutsätter dock att såväl du som privatperson som bolaget uppfyller vissa villkor – till exempel måste bolaget under det första året ha en minsta lönesumma om 300 000 kronor. Dessutom kan du eller närstående endast göra en avdragsgill investering (vid ett tillfälle) i bolaget, detta sedan nya regler infördes 1 januari 2016.

MÅNGA SOM INTE har egna pengar att tillgå väljer att belåna privat egendom. Det gör dig personligt ansvarig för lånet men kan i vissa fall ändå vara en attraktiv lösning. Ett sådant tillfälle är om du har en bostad med låg belåning och en privatekonomi som klarar högre ränteutgifter. Bolåneräntan är lägre än på de flesta

företagslån och det kan bli förmånligt i jämförelse med andra låneformer.

Ett annat alternativ är att gå i personlig borgen för ditt aktiebolags lån. Det kan ge dig lånet men innebär också att banken kan ta sin fordran från dina privata tillgångar om ditt bolag skulle gå i konkurs. Det är med andra ord en riskfylld metod.

Ännu en väg att gå är att ta ett så kallat blancolån privat. Det är ett lån utan säkerhet och det gör därför att räntan är högre än för andra lån. Banken kommer att titta på din inkomst och återbetalningsförmåga, precis som vid en vanlig låneansökan.

NÄR DU SAMLAT ihop så mycket pengar du kan är nästa steg ofta att gå till dina nära och kära, eller som det kallas på engelska: "family, friends and fools".

Om du har den möjligheten är det troligen det allra lättaste sättet att ordna finansiering, men det innebär inte att du ska göra det. Det finns nämligen konsekvenser av att få in kapital från vänner och familj – och det kan kosta mer än det smakar. För om affärerna går dåligt är risken att du inte bara förlorar ett företag

utan också förstör relationen till någon du tycker om. Att inte blanda jobb och nöje är många gånger en klok inställning och diskussioner om pengar har förstört många relationer.

Om du ändå vill gå via vänner och familj för att få in kapital så gör det på rätt sätt. Se dina nära och kära som riktiga investerare eller långgivare med allt vad det innebär:

- Gör en ordentlig presentation av din idé. Det kommer du ändå att behöva om företaget ska bli framgångsrikt.
- Berätta hela sanningen – inklusive risker och realistiska avkastningsmöjligheter.
- Gör en avbetalningsplan om det gäller ett lån.
- Skriv avtal. Låt inte tilliten er emellan förstöras för att ni inte är överens om vad ni bestämde en gång i tiden.

NÄR NI HAR allt detta på plats så har ni minskat risken för att investeringen eller lånet ska gå ut över er privata relation. Då kan ni i stället se fram emot fördelarna – att du får chansen att dela ditt företags framgång med någon du bryr dig om. 🙌

Minska ditt kapitalbehov

Oavsett vilken finansieringsväg du väljer kan det vara bra att först försöka minska ditt kapitalbehov. Här är några sätt.

→ **Räntekostnader på dina lån och krediter.** Ställ bankerna mot varandra. Du kan få bättre villkor om du lägger dina privata lån på samma ställe som företagets krediter.

→ **Löner.** Kanske kan du hitta bra medarbetare som kan jobba för en provisionsbaserad

lön eller få en del i företaget eller vinsten?

→ **Inköp.** Hur länge har du haft samma leverantörer? Ställ dem mot varandra – och låt dem få veta att du gör det.

→ **Försäkringar.** Här kan det skilja mycket mellan bolagen, på till exempel bilförsäkringar. Beroende på vilken bil du kör kan du spara så mycket som 6 000–7 000 kronor/år.

→ **Abonnemang.** Jämför priser för telefon, bredband och larm.



2. Banklån – så fungerar det

Ett besök på banken är ofta ett första steg för företagare som vill få finansiering. Men att få ett lån är ingen självklarhet. Så här ökar du dina chanser och pressar räntan.

I REGEL BASERAS bankens bedömning av en låneansökan för ett företagslån på tre kriterier:

→ Banken ska tro på din betalningsförmåga – du ska klara räntorna och kunna betala av lånet på en rimlig tid.

- Du ska ha säkerheter för lånet – privata säkerheter eller varulager, inventarier och kundfordringar i företaget.
- Sist men inte minst – de ska tro på din affärsidé och du måste kunna förklara den på ett trovärdigt sätt.

Det första steget är därmed att förbereda dig noggrant innan du går till banken. En bra affärsplan, en rimlig budget och helst avtal eller kontrakt med framtida kunder är bra.

Att redan tidigare ha tagit kontakt med till exempel Almi (som du kan läsa om på nästa uppslag) kan också vara en bra idé. Då vet banken att det finns andra som också är beredda att satsa på dig vilket kan öka dina chanser.

Detsamma gäller för din egen insats, satsar du egna pengar visar det att du tror på dig själv och ditt företag.

FÖRUTSATT ATT BANKEN tror på din idé och beviljar ett lån finns det en bra tumregel att utgå från:

→ Ett helt nystartat företag utan några säkerheter kan få låna runt 10 procent av den tänkta omsättningen.

Bra säkerheter kan naturligtvis göra att du får låna mer än så. När det gäller att belåna tillgångar du har i företaget arbetar många banker efter den så kallade 10/20/50-regeln:

- 10 procent av nyvärdet på dina maskiner och inventarier räknas som belåningsvärdet, det vill säga summan du kan få låna mot inventarierna som säkerhet.
- Detsamma gäller för 20 procent av värdet på ditt varulager.
- 50 procent av värdet på dina utestående kundfordringar, alltså pengar dina kunder är skyldiga dig, utgör belåningsvärde.

ATT HA EN bra kontakt med banken, i praktiken din personliga rådgivare, är alltid att föredra. Hittar du en person som förstår dig och ditt företag kan det bli enklare att få lånet. Kom ihåg att banken är som vilken leverantör som helst: fungerar kommunikationen mellan dig och din rådgivare bra och du kan sälja in din idé blir det lättare att göra affärer.

Tänk också på att räntan på företagslån kan variera mycket mer än bolåneräntan. Sätt dig därför in i vilken ränta du kan få och ställ bankerna mot varandra.

Räntenivån baseras också på vilken typ av rörelse det handlar om och vilka säkerheter som finns. Men faktum är att två liknande företag kan få olika ränta helt enkelt för att den ena företagaren var bättre på att förklara sin affärsplan för banken. 🍷

Tänk på det här

→ **Se inte bara till räntan.** Även om det är viktigt att betala en så låg ränta som möjligt – häng inte upp dig på några tiondels procentenheter. Det kanske bara handlar om några hundralappar om året. Då är det viktigare att hitta en bra bankkontakt som förstår dig och din affärsidé.

→ **Tänk på din kreditvärdighet.** Det är vanligt att man av skatteskal jobbar för att ha så låga vinster som möjligt. Men det man sparar på skatten kan man förlora på räntan – högre vinster ger nämligen bättre kreditvärdighet och lägre ränta.





3. Almi – lån och riskkapital

Almi kan hjälpa dig att finansiera din idé med bland annat lån och riskkapital. Här är Almis olika möjligheter – och vad du behöver tänka på.

OAVSETT OM DU just ska starta företag eller står inför en expansion så kan ett besök hos en av Almis rådgivare vara att rekommendera. Almi har riskkapital, kan låna ut pengar, ge dig stöd för att utveckla en

innovation och mycket annat. Dessutom kan Almis rådgivare guida dig till andra finansieringsmöjligheter och till och med sitta med dig i ditt möte med banken.

Här är några av de möjligheter Almi erbjuder:

LÅN

FÖRRA ÅRET LÅNADE Almi ut 3,3 miljarder kronor till 4 700 företag och entreprenörer. Så det är många företag som får sin låneansökan beviljad. Almi gör en kreditbedömning precis som vilken bank som helst, och precis som banken vill man se att ditt företag kan bli långsiktigt lönsamt. Men man är samtidigt beredd att ta en högre risk – det är nämligen Almis roll, ungefär som topplånet på villor och lägenheter gör det möjligt att genomföra affären.

Den extra risken gör också att Almis räntor ligger högre än bankernas genomsnittliga ränta på företagslån.

Almi har flera typer av lån som skiljer sig åt. De är:

- **Företagslånet** är för företag som vill växa. Det kan till exempel gälla en marknadssatsning, produktutveckling eller en investering i produktionsutrustning. Men det finns egentligen inga formella begränsningar för hur lånet ska användas. Man vill gärna se annan finansiering på plats också. Almi ska nämligen inte konkurrera med bankmarknaden, utan komplettera den genom att låna ut det där sista som banken inte kan. Normalt sett vill man se att lånet kan betalas tillbaka på fem år och som säkerhet nöjer man sig med de säkerheter som finns i företaget och en personlig borgen.
- **Det så kallade Mikrolånet** på upp till 200 000 kronor är främst för nystartade företag. Pengarna kan användas fritt till investeringar, löner, marknadsföring och andra saker du behöver för att komma i gång. Vanligtvis vill Almi ha med andra långgivare, till exempel banken, men för just mikrolånen kan Almi stå som egen finansör. Mikrolånet möjliggörs genom en garanti som finansieras av EU genom programmet för sysselsättning och social innovation (EaSI).
- **För innovativa små** och medelstora företag finns Almis **Tillväxtlån**. Syftet med lånet är att ge möjlighet för innovativa företag att utveckla innovationer och affärsidéer som ger tillväxt och lönsamhet. Tillväxtlånet omfattas av en garanti inom ramen för det europeiska instrumentet InnovFin – EU för innovation – riktat mot små och medelstora företag. InnovFin är finansierat av Europeiska Unionen genom Horizon2020 och den Europeiska fonden för strategiska investeringar (EFSI) under Investeringsplanen för Europa. Fonden syftar till att bidra till att stödja finansierings- och investeringsverksamhet i EU för att säkerställa en ökad tillgång till kapital.

→ **Gäller det en internationell** satsning kan Almi hjälpa dig med olika former av **exportfinansiering**.

→ **Om det gäller ett innovationsprojekt** har Almi flera olika finansieringsmöjligheter, bland annat **Innovationslån** som är ett så kallat villkorlån avsett för företag med innovationsprojekt i tidiga skeden. Lånet kan exempelvis användas till produktutveckling, skydd av immateriella tillgångar eller marknadsundersökningar. Från Almi kan du också få förstudiemedel som är ett bidrag för att genomföra marknadsundersökningar och andra aktiviteter. Genom Almis rådgivare kan du också få tillgång till utvecklingscheckar från bland annat Vinnova och Tillväxtverket. Läs mer på almi.se.

RISKKAPITAL

ALMI INVEST INVESTERAR i unga tillväxtbolag – portföljen består av 370 stycken. För att de ska vilja investera i ditt företag krävs att bolaget har en stor potential att växa.

Inför ett investeringsbeslut görs en bedömning av affärsidéns potential samt dig och ditt teams förmåga att kunna bygga tillväxtföretag. Man tittar också närmare på kundbehov, tillväxtstrategi, affärsmodell, kapitalbehov och marknadspotential.

En av fördelarna med Almi Invest som investerare är att de aktivt engagerar sig i styrelsen och i företagets utveckling. 📞

Tips!



Att tidigt ha med Almi när du söker finansiering kan ge dig större chans att lyckas med finansiering från andra håll. Dels kan Almi hjälpa dig med det praktiska, dels har Almi ett bra anseende och om de tycker om din idé är det en bra fingervisning för andra som funderar på att investera eller låna ut pengar.

4. Riskkapital – tänk på det här

Att skaffa riskkapital är inte så enkelt som i TV-serien *Draknästet*, men kan vara en bra möjlighet att få in kapital. Det finns dock flera saker att tänka på när du ska locka investerare.

MÅNGA HAR SETT de olika versionerna av TV-programmet *Draknästet*, där en entusiastisk företagare försöker sälja in sin idé till ett gäng luttrade affärsänglar.

I verkligheten går det inte lika snabbt och enkelt, men det handlar fortfarande om att sälja in din affärsidé.

Du ska dock inte bara sälja din idé utan minst lika mycket dig själv – investerarna måste ju kunna lita på att du kommer att få deras pengar att växa.

Att ta in riskkapital och investerare är en process, och det finns flera saker att tänka på. Här är de vanligaste frågorna och svaren:

1. NÄR ÄR RISKKAPITAL DEN BÄSTA LÖSNINGEN?

DEN SEKUND DU tar in investerare så bestämmer du dig indirekt för att någon gång i framtiden sälja eller börsnotera

företaget. Investerarna vill ju få tillbaka sina pengar och göra en så kallad "exit" – alltså sälja sin andel och investera i något annat.

Fördelen med att ta in kapital är såklart att du kan växa snabbare. För att ge två extrema exempel: Ingvar Kamprad har aldrig tagit in kapital och äger fortfarande sitt Ikea, medan företag som Facebook har tagit in kapital på gång. Många av grundarna äger därför numera bara några få procent av företaget – men det är värdefulla procent.

Skillnaden på de två företagen, och här har allt kapital hjälpt till, är att Facebook har kunnat växa mycket snabbare.

Om du bestämt dig för att ta in riskkapital är en bra tumregel att hålla ut och ta in det så sent som möjligt. Väx så mycket du kan på egen hand – det ger dig ett bättre förhandlingsläge när det väl är dags att ta in pengar.

2. VEM SKA JAG TA IN SOM DELÄGARE?

ATT FÅ NYA DELÄGARE är som vilket kompanjonskap som helst – du kommer att få nya partner att driva företaget med. Många gör misstaget att bara tänka på pengarna de ska få in, men kompetensen och kontaktnätet som kommer med dina investerare är minst lika viktigt. Dessutom ska ni i flera år framöver fungera ihop som personer.

3. VAR HITTAR JAG INVESTERARE?

POTENTIELLA INVESTERARE kan finnas överallt, inte minst i ditt eget kontaktnät. Men det finns också många andra forum där du kan hitta investerare. Ett sådant är nätverket Connect. Där kan du få hjälp att paketera och kommersialisera din idé och sedan få kontakt med rätt investerare. Över 47 procent av de bolag som Connect i Sverige har sammanfört med investerare får in kapital inom sex månader – de vanligaste investeringarna ligger på 500 000–700 000 kronor.

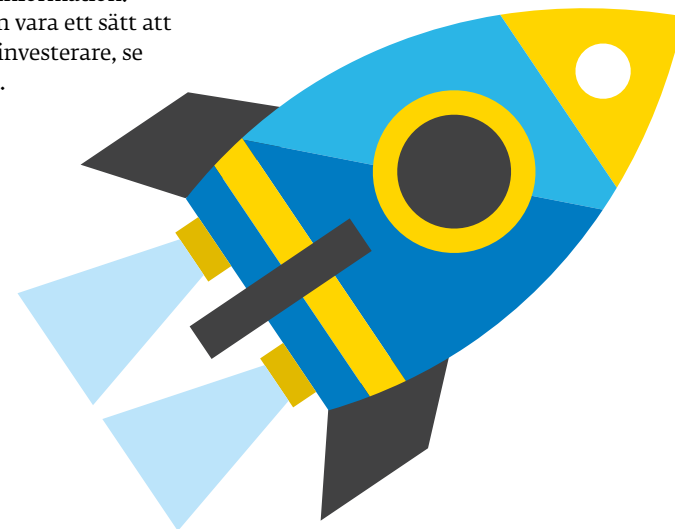
Almi har också program för att föra ihop företagare med investerare och på Svenska Riskkapitalföreningens webbplats (svca.se) hittar du mer information.

Även inkubatorer kan vara ett sätt att komma i kontakt med investerare, se rutan på nästa uppslag.

4. HUR SKA JAG FÅ DEM ATT SÄGA JA?

INVESTERARNA KÖPER IN sig i ditt företag, men minst lika mycket i dig som person. Så det gäller att övertyga dem om att du är rätt person att förvalta deras pengar. Det innefattar bland annat att:

- Du måste kunna visa att du är bra på att sälja.
- De ska tro på att du vill att företaget ska lyckas – och inte bara vill bli rik.
- De ska känna att du är en ledare som kan ta hand om anställda och samarbeta med dina nya delägare.

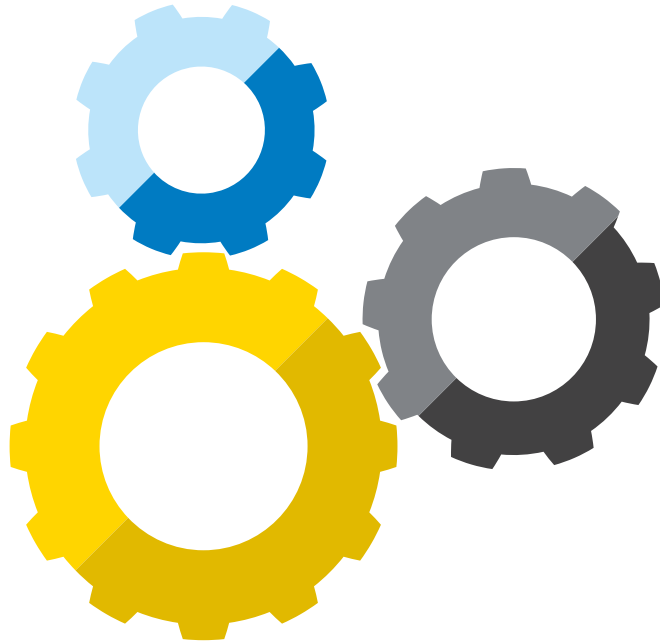


LITEN ORDLISTA

Riskkapital = pengar som riskeras genom att investeras i till exempel ett företag.

Riskkapitalist = en person som investerar riskkapital i olika företag eller investeringar. Riskkapitalbolag lever just på att investera pengar i andra bolag.

Affärsänglar = En form av riskkapitalister. Ofta privatpersoner som investerar i mindre företag.




5. HUR SKA JAG FÖRHANDLA?

FÖR DET FÖRSTA är det bra om du har en erfaren investerare på din sida som kan hjälpa dig med värderingen av företaget och förhandlingen. De som sitter på andra sidan bordet har gjort det här många gånger och är erfarna förhandlare.

För det andra – när du väl tar in pengar, gör det ordentligt. Många vill ta in en mindre summa pengar för att bygga företaget större och sedan ta in mer pengar ”billigare”. Men det tar tid och energi varje gång du ska ta in kapital och om du tar in mycket pengar på en gång så kan du i stället fokusera på att göra ditt företag framgångsrikt. Det kommer att göra både dig och dina investerare glada.

För det tredje – övervärdera inte dig själv och ditt företag. Många har svårt för tanken att ge upp en stor del av sitt företag, men det är ofta fel. Facebookgrundarna äger bara några procent av Facebook i dag, men de procenten är troligen mycket mer värda än vad hela bolaget skulle ha varit om man inte tagit in kapital.

Hur du betar dig under förhandlingen kommer att vara avgörande för många investerare. När ni diskuterar hur många procent av företaget de ska få är det ofta ett sätt att testa dig. Så i stället för att surt stå fast vid att du bara vill ge bort 10 procent, möt investerarna i deras förslag – men kräv något annat i gengäld. Till exempel att du ska få tillgång till deras säljstyrka eller ett kontor som de förfogar över. Då visar du att du tänker steget längre. 

Rätt nätverk leder dig till investerare

Ett sätt att komma in i rätt nätverk av affärsänglar och riskkapitalbolag är att vara en del av en inkubator. Vissa av dem har även egna riskkapitalfonder.

De enklaste inkubatorerna är i praktiken en variant av kontorshotell som erbjuder företag tillgång till vissa tjänster som redovisning och juridisk rådgivning. De mer avancerade inkubatorerna hittar du vanligen i anslutning till högskolor och universitet. De kan erbjuda coachning av framstående företagare och entreprenörer, hjälpa till med rekrytering, affärsplaner och organisationsstruktur.

Dessutom har många av dem kontakter med affärsänglar och riskkapitalbolag. Ibland har inkubatorerna också sina egna riskkapitalfonder och kan bli delägare i företaget.

Konkurrensen om platser i inkubatorerna är hög. Därför finns det anledning att vara väl förberedd innan du presenterar din idé. Ta fram en ordentlig presentation och prata med potentiella kunder eller gör en mark-

nadsundersökning, så att du kan visa att det finns en marknad för din produkt eller tjänst.

Här är några av de inkubatorer som finns runt om i Sverige. Vissa av dem kan ge dig kontakt med riskkapital av olika slag, andra kan också medfinansiera ditt företag mot delägarskap. Och det finns fler. Sök på nätet efter inkubatorer inom just den bransch du planerar att verka i för att hitta rätt – de flesta inkubatorer är nischade inom specifika områden.

- **Ideon Innovation** – cleantech och life science.
- **Innovat** – företag inom bland annat webb, app, design, musik och film.
- **SU Innovation** vid Stockholms universitet – tjänsteföretag och bioteknik.
- **Sting** (Stockholm Innovation & Growth) – fokus på cleantech och medtech.
- **Karolinska Institutet Science Park** – för forskningsprojekt med kommersiell potential.



5. Crowdfunding och peer-to-peer-lån

Flera nya typer av nätfinansiering dyker nu upp, bland annat crowdfunding och så kallade peer-to-peer-lån där du lånar av privatpersoner. Oavsett vilket du väljer gäller det att presentera ditt företag och det du vill göra på ett bra sätt.

VÄRLDENS CROWDFUNDINGSAJTER HAR bara det senaste året samlat in mångmiljardbelopp till företag som behövde kapital för att starta eller växa. Det finns siffror som tyder på att crowdfunding kan vara värt 800 miljarder kronor om tio år. Tiden då det bara var riskkapitalister och affärsänglar som gick in med kapital i småföretag är alltså över.

Bara det svenska crowdfunding-företaget Funded By Me har sedan 2011 samlat in runt 320 miljoner kronor till olika företag och affärsidéer.

Så vad är då crowdfunding? Jo, genom att presentera ditt företag eller din produkt- eller affärsidé på någon av alla

crowdfundingsajter kan vem som helst välja att bidra eller investera i ditt företag.

DET FINNS TVÅ olika typer av crowdfunding. Den första är så kallad belöningsbaserad crowdfunding där de som ger kapital till din idé får ett löfte om en framtida belöning. Ju mer man skänker, desto bättre belöning.

Om du till exempel har en idé om att utveckla nya hörlurar kan du lova alla som skänker minst 300 kronor att få ett par hörlurar när produktionen är klar. Skänker man 100 kronor kan belöningen i stället vara 50 procents rabatt på hörlurarna när de väl är klara.

I den här typen av crowdfunding är belöningen inget du lagligt förbinder dig till att ge – i stället är det ett löfte om att belöna dina finansiärer när och om allt går vägen. Men folk kastar naturligtvis inte sina pengar i sjön – precis som andra investerare måste de tycka om din affärsidé och tro på dig som står bakom den.

Vissa projekt passar bättre än andra för den här typen av crowdfunding. Konsumentprodukter, appar och dataspel är typiska idéer som attraherat mycket uppmärksamhet och pengar.

En av de mest framgångsrika crowdfundingkampan genom tiderna, för dataspel Star Citizen, har hittills samlat in 1,3 miljarder kronor. Belöningen är enkel – en kopia av spelet och olika belöningar inne i det färdiga spelet beroende på donationens storlek.

DEN ANDRA FORMEN av crowdfunding – equity crowdfunding – liknar mer traditionellt riskkapital. Investerare från hela världen kan satsa pengar i ditt projekt mot en ägarandel. Equity crowdfunding är förhållandevis nytt i Sverige. Skillnaden mot att gå till ”vanliga” riskkapitalister eller affärsänglar är dels att allt sker på nätet, dels att fler investerare kan delta och satsa mycket mindre per person.

Oavsett vilken form av crowdfunding du väljer gäller samma sak för att lyckas:

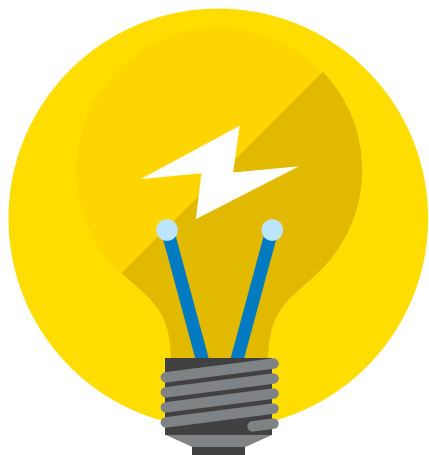
- Du måste göra en bra presentation av dig och din affärsidé, med bilder och kanske också filmer, och få potentiella investerare att snabbt förstå varför de ska hjälpa just din idé att bli verklighet.
- Dessutom måste du vara bra på att marknadsföra dig online – de allra bästa kampanjerna är de som andra människor har delat med sig av på olika sociala nätverk.

→ Till sist måste belöningarna vara bra – som investerare måste man känna att man får något i utbyte mot sina pengar.

PEER-TO-PEER-LÅN ÄR EN annan ny företeelse som blir allt vanligare. Här kan privatpersoner låna ut pengar till varandra, men än så länge är räntorna höga för den som lånar och risken stor för den som lånar ut. Det finns dock tjänster där man som privatperson kan låna ut pengar till företag som vill växa, och här kan det bli intressant för dig som behöver kapital till ditt företag.

Var dock noggrann med att kolla upp företaget som står bakom tjänsten. Även om dessa tjänster säkerligen har framtiden för sig så är konceptet relativt nytt och förhållandevis otestat. 🕒





6. Innovations- och tillväxtstöd

Det finns flera myndigheter och organisationer som erbjuder stöd. Oddsen är goda – men då gäller i regel att din affärsidé kan bidra med tillväxt och innovation.

DET KAN KÄNNAS snårigt att hitta stöd för dig och ditt företag från den offentliga verksamheten. Grundregeln är dock ganska enkel:

→ För att få de flesta stöden krävs att ditt företag kan bidra med tillväxt och/eller innovation.

Det innebär att du inte får stöd för att driva din enmansfirma eller ditt småföretag som du alltid gjort. Men om du har en ny, innovativ idé som kan ge tillväxt till orten eller regionen ökar chansen.

Innovation är ett ord som används löst i många sammanhang. Här innebär det att det ska vara något nyskapande, men det behöver inte vara en helt ny och komplicerad uppfinning.

Det kan lika gärna vara affärsmodellen som är innovativ – ett helt nytt koncept för frisörsalonger kan till exempel passa alldeles utmärkt. Det hör ihop med det andra önskemålet, att du ska bidra till tillväxt. Med tillväxt menas framför allt att din företagsidé ska kunna skapa arbetstillfällen till andra människor under lönsamma former.

Det finns dessutom ytterligare en viktig

sak att tänka på: du kommer inte att få statligt stöd för en idé som uppenbarligen kommer att försämrå för andra existerande företag. Det kallas undanträngningseffekten – statens pengar ska verka marknadskompletterande och det är inte meningen att skattepengarna ska hjälpa dig att konkurrera ut de andra frisörsalongerna på orten.

SÅ HUR HITTAR du stöden? Vinnova, Tillväxtverket, Almi och flera andra offentliga aktörer samsas på sajten verksam.se och det är en bra plats att börja på. Här hittar du också information om EU-stöd, jordbruksstöd och expansionsstöd.

Många av stöden utlyses också vid bara ett tillfälle, beroende på vad myndighetens eller organisationens uppdrag just då är. Det betyder att det är bra att återkommande gå in och titta vad man kan få stöd för. Du kan också hitta en lista på driva-egget.se/stod.


Stödgivarens uppdrag kan generellt sett också ge en bra uppfattning om vad man kan få stöd för – att Vinnova ska premiera innovationer och Tillväxtverket arbetar för tillväxt är två uppenbara exempel.

En viktig sak att fundera över är villkoren i stöden och vad du kan få stöd till. Det kan vara produktutveckling, konsulttjänster för att utveckla en idé, investeringar eller för att täcka direkta kostnader som resor och material.

Många kräver dessutom medfinansiering från annat håll – och det gör att Almi ofta är en bra utgångspunkt när du ska söka. Där kan du få kontakt med både långgivare och investerare. Dessutom vet Almis kostnadsfria rådgivare vilka stöd på regional och nationell nivå som kan passa för ditt företag.

MED HUNDRATALS OLIKA stöd är det inte helt lätt att svara på hur mycket ditt företag kan få. Det varierar från mindre belopp i form av "förstudiemedel" från Almi, för att undersöka om det finns en framtid i din idé, till upp till ett antal miljoner för utvecklingsprojekt som skapar tillväxt i företaget genom Vinnova.

Vägen till pengarna går ofta genom en process som liknar en upphandling. Vanligtvis tittar man på tre faktorer:

- **Potentialen hos idén.** Är den tillräckligt unik och attraktiv för att kunna bidra till tillväxt?
- **Genomförbarheten.** Är angreppssättet och den tänkta budgeten realistiska och hur ser finansieringsmöjligheterna för projektet ut?
- **Dig och dina kompanjoner.** Har ni nödvändig kompetens, vilja och förmåga att genomföra utveckling och kommersialisering? Och hur tänker ni komplettera eventuella brister? 

Så fungerar starta eget-bidraget

Starta eget-bidrag är en typ av stöd från Arbetsförmedlingen, designat för att få arbetslösa i sysselsättning. Det är dock svårare att få än många tror.

Teoretiskt sett kan bidraget uppgå till 680 kronor per arbetsdag, men det förutsätter att du jobbat fullt ut och med ordentlig lön fram till dess att du blev arbetslös. Skillnaden från Arbetsförmedlingens vanliga försörjningsstöd är att du slipper söka jobb under sex månader.

Utöver att ditt blivande företag ska gå att driva lönsamt och långsiktigt måste du uppfylla ett av vissa krav, till exempel att du är inskriven på Arbetsförmedlingen och i behov av fördjupat stöd, står långt från arbetsmarknaden eller har en funktionsnedsättning. Läs mer på driva-egget.se/startaegetbidrag.

10 stöd för ditt företag

Det finns många stöd att söka för ditt företag. En del är inriktade på olika geografiska områden eller tillväxtfaser. Här är tio stöd från olika aktörer.

TILLVÄXTVERKET

1. Regionalt investeringsstöd. För företagsstart eller delfinansiering av investeringar i vissa geografiska områden, främst i norr. Ansökan sker löpande. Avser främst stora investeringar.

2. Regionalt bidrag för företagsutveckling.

Kan sökas av privatägda små och medelstora företag i glesbygd och landsbygd som bedriver verksamhet på marknadsmässiga villkor. Löpande ansökning.

Läs om stöden och hitta fler på tillvaxtverket.se.

VINNOVA

3. Innovationsprojekt i företag. För innovativa utvecklingsprojekt med internationell marknadspotential som är i ett så tidigt utvecklingsstadium att banker, investerare och andra privata finansierare ännu inte vågar satsa.

4. Innovationscheckar. För idéer om produkter eller tjänster där ni behöver undersöka potentialen. Checkarna ligger på 100 000 kronor och ska användas för att köpa extern hjälp.

Läs mer om stöden på vinnova.se. Där finns också en rad andra stöd.

JORDBRUKSVERKET

5. Företagsstöd. För att starta företag på landsbygden eller för att utveckla ditt landsbygdsföretag.

Du kan få stöd för flera typer av investeringar, till exempel om du vill bygga en anläggning för att producera förnybar energi, anlägga energi-

skog eller minska utsläpp av växthusgaser och ammoniak.

Läs om detta och fler stöd på jordbruksverket.se.

ALMI

7. Förstudiemedel. För att undersöka potentialen i innovativa idéer i projektfasen. Innovationsprojektet ska vara unikt och det ska finnas en bra affärspotential.

Det ekonomiska stödet kan användas för att köpa externa tjänster. Beloppet för det ekonomiska stödet kan skilja sig åt mellan regioner – det maximala brukar ligga på 15 000 och 100 000 kronor.

Läs mer om stödet på almi.se och om Almis olika finansieringsmöjligheter på sidan 10.

ÖVRIGT

8. Bidrag till förstudier. Nopef kan finansiera upp till 40 procent av förstudiekostnaderna inför etablering i ett land utanför EU och Efta. Nopef.com.

9. Stöd från Länsstyrelsen. Varje år får Länsstyrelsen pengar av regeringen att använda i olika program för att hjälpa länets företag att få en långsiktig lönsamhet och tillväxt. Sök på "stöd" på lansstyrelsen.se.

10. EU-stöd. EU-kommissionen skjuter till pengar i form av bidrag för att stödja projekt eller organisationer som arbetar för EUs intressen eller som bidrar till att genomföra ett EU-program eller en EU-strategi. Läs mer via länken här nedan.

Tips! Du hittar fler stöd att söka på driva-eget.se/stod.

VILL DU STARTA ELLER KÖPA ETT FÖRETAG?

Vi erbjuder telefonrådgivning på persiska, arabiska, engelska och lätt svenska.

آیا در فکر تأسیس یا خرید یک شرکت تجاری هستید؟
برای مشاوره رایگان به فارسی، عربی، انگلیسی و سوئدی به زبان
ساده با ما تماس بگیرید

DO YOU WANT TO START OR BUY A COMPANY?

Telephone advice in Persian, Arabic, English
and easy Swedish.

هل لديك فكرة تأسيس شركة او شراء عمل تجاري ما؟
استشارة مجانية عن طريق الهاتف باللغة العربية والفارسية
والانجليزية والسويدية المبسطة

0771-55 86 00

7. Andra vägar till finansiering

Fick du inte banken eller investerarna att nappa? Misströsta inte! Här är flera andra sätt som kan göra att du klarar finansieringen.

1. LEASA I STÄLLET FÖR ATT KÖPA

VARE SIG DET gäller firmabil, en skrivare eller en ny maskinpark så kan du ofta leasa i stället för att köpa. Konkret innebär det att ett leasingbolag köper produkten och sedan hyr ut den till dig.



Fördelarna är flera:

- Du belastar inte ditt kapital eller kreditutrymme. Det gör dels att kalkylen för banken eller investeraren kan se bättre ut, dessutom gör det att du kan komma i gång snabbare.
- Leasingbetalningarna är direkt avdragsgilla.
- Du får lättare att budgetera, eftersom dina kostnader blir lika stora varje månad. Du behöver ofta ingen säkerhet utöver det finansierade objektet. Men som vid vilket annat köp som helst är det viktigt att ställa leasingbolagen mot varandra och hitta det billigaste alternativet. Dessutom är det viktigt att räkna på tjänsten som sådan – så det inte blir mycket dyrare än att köpa.

2. TESTA FÖRSKOTTS-BETALNING

DET KANSKE INTE alltid går, men fler och fler företag försöker ta betalt eller delbetalt i förskott. Det kan förbättra din likviditet och ge dig en snabb injektion av kapital.

Pengar på banken är dessutom alltid bättre än kundfordringar när banken ska avgöra om den vill låna ut pengar till dig.

3. SÄLJ DINA FAKTUROR

DETTA ÄR YTTRELLIGARE ett sätt att snabbt få in kapital. Vanligtvis kan du få 96–98 procent av fakturans värde när du säljer den till ett factoringbolag, och du får betalt på dagen.

Men med de fördelarna följer även nackdelar. Hur du tar betalt är en del av ditt ansikte utåt. Om du lämnar bort den biten får du sämre kontroll över hur dina kunder kommer att behandlas i betalnings-skedet. Men framför allt ska man vara medveten om att det är ett dyrt sätt att få tag på kapital snabbt.

Om du får 97 procent av fakturans värde innebär det en ränta på 3 procent – i månaden. Så generellt kan det vara bättre att först ordna kapital på annat sätt.



4. SÖK STIPENDIER OCH DELTA I TÄVLINGAR

DET KAN VARA svårt att hitta stipendier, men eftersom de är gratis och skattefria kan det vara värt besväret att googla på ditt område på internet.

Detsamma gäller tävlingar: Googla! Ett exempel är Venture Cup, en tävling där du kan vinna totalt 250 000 kronor på din affärsidé. Läs mer på venturecup.se.

Här finns fler lönsamma råd:

- Mer information om att hitta kapital och finansiera ditt företag hittar du på driva-eget.se.
- Se en uppdaterad lista på olika stödformer: driva-eget.se/stod.
- Gå Anders Anderssons webbkurs som tar grepp om ditt företags ekonomi: driva-eget.se/ekonomikurs.
- Se hur mycket du måste sälja för att täcka dina kostnader, eller hur stor vinsten blir om du säljer ett visst antal av dina produkter: driva-eget.se/bruttomarginal.
- Gör en enkel startbudget: driva-eget.se/startbudget.
- Använd fler kalkyler du behöver som företagare: driva-eget.se/kalkyler.
- Våra experter svarar på dina frågor på: driva-eget.se/fragor.

