

SWEDFUND

Hur man skriver ett investeringsförslag

För en första bedömning av ett investeringsförslag behöver vi bl a information om affärsidén, produkten eller tjänsten som erbjuds, kunder, konkurrenter, investeringskostnader och finansiella prognoser.

De bolag som Swedfund investerar i benämns portföljbolag. Det är oftast ett bolag som är registrerat i det land där verksamheten bedrivs. För att Swedfund ska överväga en investering behövs en strategisk partner som kan branschen och har resurser att ta huvudansvar för investeringen. I vissa fall finns flera strategiska partners vilka i så fall kan vara lokala företag.

Informationen i investeringsförslaget ska beskrivas enligt nedan. (Vänligen notera skillnaderna i ektion C mellan ett bolag som erbjuder en tjänst kontra ett bolag som tillverkar/distribuerar en vara.) Om vi beslutar att gå vidare med en djupare analys av investeringsförslaget, kommer vi att behöva en komplett affärsplan.

A. Information om den strategiska investeringspartnern – vanligtvis ett svenskt företag

- Årsredovisningar (inklusive reviderat bokslut) för de senaste två åren, samt den senaste kvartalsrapporten (inklusive bokslut).
- Huvudägare (gäller endast onoterade bolag). Information om huvudägaren (-ägarnas) övriga investeringar och affärsverksamheter.
- Affärsidé och långsiktig strategi.
- Tidigare erfarenheter och resultat från investeringar liknande den föreslagna investeringen och/eller investeringar i tillväxtmarknader.
- Styrgrupp som ska ansvara för genomförandet av den föreslagna investeringen samt deras tidigare erfarenheter.

B. Information om det lokala företaget eller partnern

- Senaste årsredovisningen med reviderat bokslut.
- Huvudägare. Information om huvudägaren (-ägarnas) övriga investeringar och affärsverksamheter.
- Tidigare resultat och erfarenheter av affärsverksamhet.
- Finansiella resurser.
- Ledningsgrupp.

C1. Information om portföljbolaget (om det är en tjänsteleverantör)

- Sammanfattning. Kort sammanfattning av de viktigaste delarna i portföljbolagets affärsplan.
- Affärsidé. Beskriv utförligt företagets affärsidé.
- Tjänster. Beskriv tjänsterna som företaget tillhandahåller. Vilka är de huvudsakliga fördelarna jämfört med de tjänster som erbjuds av konkurrenterna?
- Marknaden. Vilka marknader inriktar sig företaget på? Är efterfrågan av de tjänster som företaget erbjuder större än utbudet? Uppskatta de potentiella försäljningsintäkterna för att möta detta behov. Uppskatta efterfrågan på de erbjudna tjänsterna under de kommande fem åren.
- Kunder. Beskriv företagets viktigaste kunder. Vilket mervärde får kunderna genom att köpa företagets tjänster? Vilka företag är nyckelkunder? Uppskatta den ungefärliga volymen som de fem viktigaste kunderna kommer att köpa av de erbjudna tjänsterna, varje år. Av vem köper de dessa tjänster idag?
- Konkurrenter. Beskriv konkurrenterna, inklusive styrkor och svagheter samt ungefärlig omsättning. Om den erbjudna tjänsten är ny på marknaden, beskriv de alternativa tjänster som finns tillgängliga idag.
- Marknadsföring och försäljning. Hur ska tjänsten marknadsföras? Annonseringskanaler? Möjligheter till samarbete med andra företag som erbjuder icke-konkurrerande tjänster?
- Organisation. Beskriv företagets organisation. Hur kommer den att utvecklas under en femårsperiod? Beskriv nyckelpersoners kvalifikationer och meriter. Vilka övriga kompetenser behöver företaget? När?
- Investering. Specificera kostnaderna för lokaler, kontorsutrustning, specialutrustning, rörelsekapital och pre-operativa kostnader.
- Finansiering. Beskriv de förväntade finansieringskällorna. Specificera behovet av aktiekapital och det estimerade tillskottet.

SWEDFUND

Hur man skriver ett investeringsförslag

tet från respektive aktieägare. Ange lånefinansiering och troliga långgivare.

- Finansiell prognos. Beskriv pris- och kostnadsberäkningar för tjänsterna samt kritiska minimivolymmer. Bifoga bolagets beräknade resultaträkning, balansräkning samt kassaflödesanalys för perioden för Swedfunds investering, eller för minst den kommande femårsperioden.
- Riskanalys. Vilka är de huvudsakliga strategiska, finansiella, operativa, tekniska och kommersiella riskerna? Vilka åtgärder är planerade för att hantera och minimera riskerna?

C2. Information om portföljbolaget (om det är ett tillverknings-/distributionsföretag)

- Sammanfattning. Kort sammanfattning av de viktigaste delarna i portföljbolagets affärsplan.
- Affärsidé. Beskriv utförligt företagets affärsidé.
- Produkt. Beskriv företagets produkt. Vilka är de huvudsakliga fördelarna jämfört med konkurrenternas produkter? Om relevant, beskriv kortfattat produktionsprocessen. Preciserade patent som produkten är beroende av.
- Leverantörer. Vilka är företagets huvudleverantörer? Vilka är de viktigaste avtalsvillkoren?
- Marknaden. Vilka är företagets marknader? Kvantifiera marknadens storlek i volym och försäljningsintäkter. Dela in marknaden i olika produktsegment och geografiska områden. Hur förväntas marknaden att utvecklas? Vilka är de främsta tillväxtfaktorerna? Om tillämpligt, ange huvuddragen i regelverket som styr marknaden och alla förväntade förändringar av regelverket.
- Kunder. Beskriv företagets kunder. Vilket mervärde får kunderna genom att köpa företagets produkter? Vilka är företagets nyckelkunder? Står någon kund för mer än 10 % av bolagets nuvarande eller förväntade inkomst? Från vem handlar kunderna idag? Vad kan få kunderna att byta?
- Konkurrenter. Beskriv konkurrenterna, inklusive deras styrkor och svagheter samt ungefärliga omsättning. Om produkten är ny på marknaden, beskriv de alternativ som finns tillgängliga idag.
- Marknadsföring, distribution och försäljning. Hur ska produk-

ten marknadsföras? Hur ska produkten distribueras, för t.ex. intern distribution eller i samarbete med andra företag? Om produkten ska exporteras, vänligen ange länder och försäljningskanaler.

- Organisation. Beskriv företagets organisation. Hur kommer den att utvecklas under en femårsperiod? Beskriv nyckelpersoners kvalifikationer och meriter. Vilka övriga kärnkompetenser behöver företaget? När?
- Investering. Specificera kostnaden för mark, byggnader, maskiner, kontorsutrustning, rörelsekapital och pre-operativa kostnader.
- Finansiering. Beskriv de förväntade finansieringskällorna. Specificera behovet av aktiekapital och det estimerade tillskottet från respektive aktieägare. Ange lånefinansiering och troliga långgivare.
- Konstruktion. Beskriv avtalen för uppbyggnadsfasen. Vilka företag utför vilka delar? Vilken erfarenhet är viktig hos dessa företag? Sammanfatta de viktigaste villkoren i avtalen, inklusive, om tillämpligt, stöd efter uppbyggnadsfasen.
- Tillstånd och licenser. Preciserade de tillstånd och licenser som investeringsobjektet behöver för att genomföra investeringen liksom den beräknade tiden för att få utestående tillstånd och licenser.
- Finansiell prognos. Beskriv pris- och kostnadsberäkningar. Bifoga bolagets beräknade resultaträkning, balansräkning samt kassaflödesanalys för perioden för Swedfunds investering, eller för minst den kommande femårsperioden.
- Riskanalys. Vilka är de huvudsakliga strategiska, finansiella, operativa, tekniska och kommersiella riskerna? Vilka åtgärder är planerade för att hantera och minimera riskerna?

D. Exit

Om Swedfund ska bli aktieägare i bolaget, bör det finnas en genomförbar exit-strategi. Ge exempel på möjliga köpare av Swedfunds andelar.