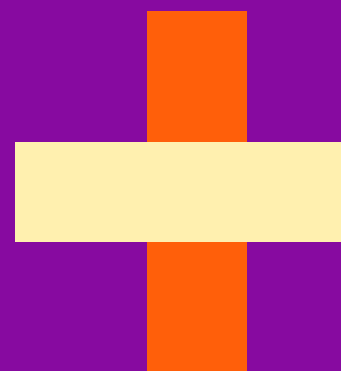
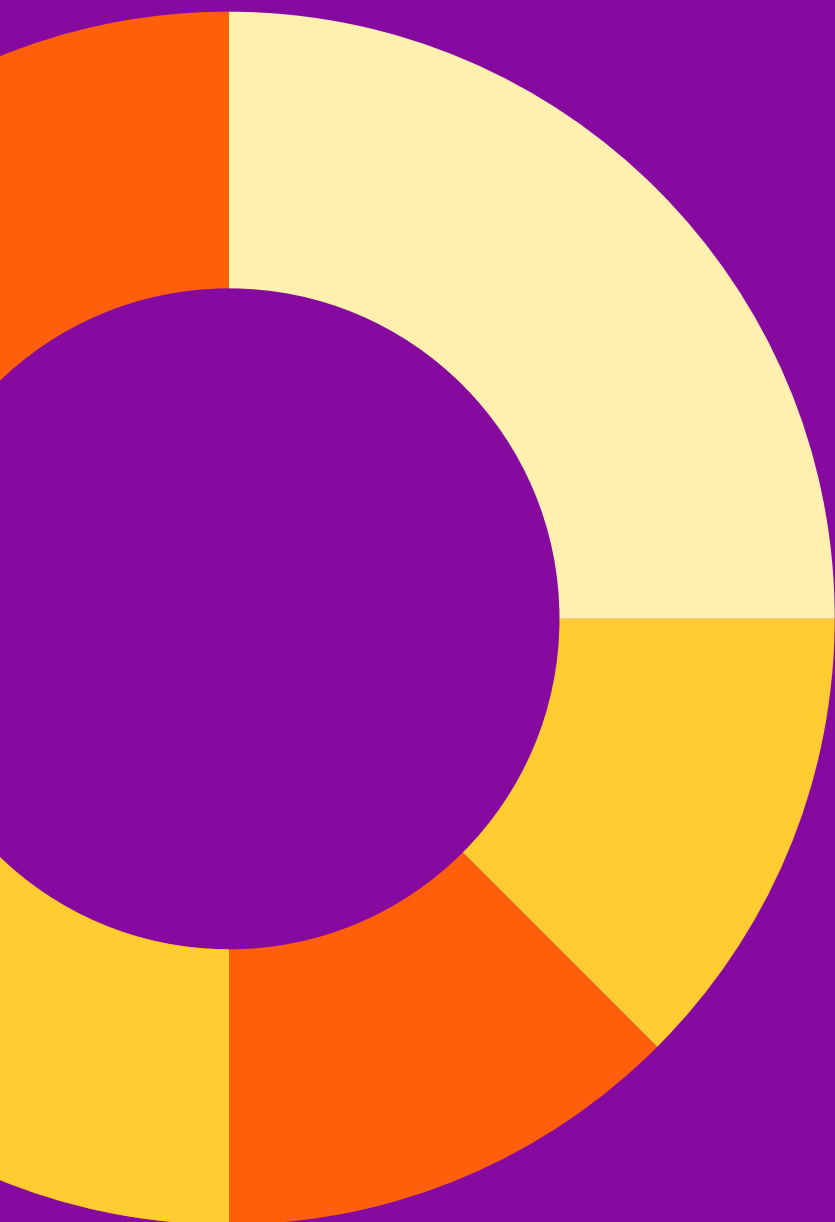


Finansieringsguiden

Din vägledning till kapitalet



almi

Introduktion

Är företaget som du leder eller driver i behov av finansiering? Eller kanske du behöver finansiering för att förverkliga en affärsidé? Ett naturligt första steg är att vända sig till någon av affärsbankerna. Innan du går vidare med andra alternativ bör du alltid först ha tagit en diskussion med banken.

Men att få ett företagslån är ingen självklarhet. Ibland behövs det annan finansiering som komplement till banken och vissa fall kanske all finansiering måste sökas på annat håll. Det är heller inte säkert att banken är den bästa lösningen. Därför presenterar vi här 10 alternativ till bankfinansiering – riskkapital, factoring, crowdfunding, offentliga stödformer och mycket mer.

Eftersom vi utgår från att de som är i behov av finansiering börjar med banken, så vill vi först ge några tips inför det mötet.

- 1** Du måste visa för banken att du har betalningsförmåga – du ska klara räntorna och kunna betala av lånet på en rimlig tid.
- 2** Du ska ha säkerheter för lånet – privata säkerheter eller varulager, inventarier och kundfordringar i företaget.
- 3** Banken ska tro på din affärsidé och du måste kunna förklara den på ett trovärdigt sätt.
- 4** Förbered dig därför noggrant innan du går till banken. En bra affärsplan, en rimlig budget och helst avtal eller kontrakt med framtida kunder är sådant som kan ge dig lånet.
- 5** Att redan tidigare ha andra finansiärer (eller ha tagit kontakt med till exempel Almi) kan också vara en bra idé. Då vet banken om det finns andra som tror på ditt företag och din affärsidé.

Läs nu vidare och se vilken finansieringsform som passar bäst för ditt företag, och lycka till med företagsdrömmarna!

Innehåll

STEG 1 – Sätt rätt kapitalbehov	4
STEG 2 – Finansiera företaget med egna medel	6
STEG 3 – Snabbkurs i riskkapital	8
STEG 4 – Så lockar du investerarna – och så förhandlar du med dem!	9
STEG 5 – Almi – lån och riskkapital	11
STEG 6 – Missa inte crowdfunding	13
STEG 7 – Peer to peer – den nya lånemöjligheten	15
STEG 8 – Så söker du offentliga stöd för företaget	16
STEG 9 – Leasing och factoring – så funkar det	18
STEG 10 – 4 andra vägar till finansiering	19

STEG 1:

Sätt rätt kapitalbehov

Det första steget till att finansiera ditt företag handlar faktiskt inte om att få in pengar.

Det första steget i att finansiera din startup eller din expansion handlar faktiskt inte om att få in pengar. I stället handlar det om att ta reda på hur mycket pengar du faktiskt behöver – och om att se över onödiga kostnader.

Det kan låta som en självklarhet att ta reda på hur mycket pengar du faktiskt behöver för att komma igång med ditt företag. Ändå är det många företagare som inte räknar på sitt kapitalbehov inför en uppstart eller en expansion. Det kan leda till en rad problem – inte minst är det så klart svårt att veta hur mycket pengar du måste få in om du inte har koll på dina kostnader. Det är också så att likviditetsproblem är nystartade företags allra största utmaning. Så gör en ordentlig och realistisk översyn av ditt kapitalbehov, och inkludera utgifter som:

Löner. Din egen lön och eventuella anställdas löner är en stor utgiftspost för de flesta företag. Hur mycket kommer löner att kosta ditt företag innan du börjar få in pengar i verksamheten?

Lokalhyror. Kontor och/eller produktionsanläggning behövs för de flesta företag från dag 1.

Produktutveckling. Ska du ta fram en produkt så bör du räkna på hur mycket det kommer att kosta, och hur lång tid det kommer att ta.

Varulager. Att bygga upp ett varulager binder mycket kapital, mer än man ofta tror. Tänk dig bara

att du ska öppna en skobutik – varje skomodell måste ju finnas i många exemplar i varje enskild storlek. Det blir många par skor.

Maskiner och inventarier. Här beror det naturligtvis på hur din verksamhet ser ut, men detta kan vara en stor post för vissa företag.

Abonnemang och tjänster. Leasingbil, mobiltelefon, försäkringar och bokföring – det är bara några av de tjänster som kostar pengar varje månad, oavsett om du har intäkter eller inte.

Att sätta ett realistiskt kapitalbehov är nödvändigt för att veta om din affärsidé kommer att bära sig. Det är dessutom ofta en förutsättning för att få vidare finansiering:

- Om du har tänkt låna pengar vill långivaren veta hur din kostnadsbild ser ut.
- Om du söker riskkapital så kommer potentiella investerare vilja se att du kan få ihop ekvationen.
- Och om du tänkt spara ihop pengar själv är det naturligtvis en förutsättning att veta hur mycket pengar du faktiskt behöver.

STEG 1: Sätt rätt kapitalbehov

Att tänka på hur du ska sänka dina kostnader är kanske inte det första du vill göra när du startar upp en verksamhet. Tvärtom säger ju många företagsrådgivare att man ska fokusera på intäkterna. Men sanningen är att många företagare drar på sig onödigt stora kostnader redan från början, och det kan leda till problem.

Här är några enkla knep för att minska kapitalbehovet:

- 1. Förhandla räntekostnader på dina befintliga lån och krediter.** Ställ bankerna eller andra långivare mot varandra och tänk på att du kan få bättre villkor om du lägger dina privata lån på samma ställe som företagets krediter. 4 procent räntesänkning på en checkkredit på 150 000 kronor ger dig 6 000 kronor i lägre kostnader varje år.
- 2. Fundera på lönerna.** Framför allt inför en expansion är det viktigt att räkna med lönekostnader. Men kanske kan du hitta duktiga medarbetare som kan jobba för en provisionsbaserad lön eller få en del i företaget eller vinsten?
- 3. Se över inköp.** Hur länge har du haft samma leverantörer, och när kollade du senast med andra? Även om ditt företag är helt nytt – ställ två leverantörer mot varandra och låt dem veta att du alltid kollar med båda. Det är ett bra sätt att hålla priserna nere.
- 4. Ta en titt på hyresavtalet.** Behöver du ha en så stor lokal på ett A-läge? Om svaret är ja, har du försökt förhandla med din hyresvärd? Om svaret på båda frågorna är ja – fundera på om du kan hyra ut en del av din lokal till andra företagare för att sänka din kostnad.
- 5. Genomlys dina försäkringar.** Här kan det skilja mycket mellan bolagen, på till exempel bilförsäkringar ofta så mycket som 50 procent eller mer. Det beror på att försäkringsbolagen riktar sig mot olika typer av kunder. Innehållet i försäkringarna är däremot väldigt lika. Beroende på vilken bil du kör kan du spara så mycket som 6 000–7 000 kronor varje år.
- 6. Snegla på telefon, bredband, larm och andra abonnemang.** Här är det också viktigt att jämföra priser, men det finns sällan lika mycket att spara som i punkterna ovan. Så börja med de första fem punkterna.

Nästa steg är att gå igenom dina avtal och ser vad du faktiskt betalar för. Eller om du just ska starta företag – att se över vilka tjänster du faktiskt behöver. Faktum är att två onödiga timmar varje månad till din bokföringsbyrå kostar runt 15 000 kronor om året. Kan du hitta fem sådana onödiga utgifter innebär det en besparing på nästan 100 000 kronor.

STEG 2:

Finansiera företaget med egna medel

Så här löser du finansieringen privat.

Det kan låta lättare sagt än gjort – att fixa finansieringen på egen hand – men det är ändå ett av de vanligaste sätten att komma igång med en ny verksamhet eller en expansion. Här är de bästa sätten att få ihop kapitalet som krävs.

Då så, nu har du läst första artikeln och sänkt kapitalbehovet, men du måste ju fortfarande få in pengar. Långt ifrån alla har finansieringen liggande på bankkontot, men om du har sparade pengar så ska du inte missa det investeraravdrag som infördes 2013. Det innebär att du avdragsgillt kan göra en privat investering i ditt bolag. Om du till exempel investerar 100 000 kronor kan du dra av 50 000 kronor i din privata deklaration.

Men om du inte har pengarna då? Ja, då har du ändå flera alternativ till buds:

- 1. Att belåna privat egendom.** Det kan vara lockande att belåna privat egendom för att få ihop kapital. 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. Tänk dock på att villkoren för bolån kan komma att bli tuffare i framtiden, samt att räntorna i dag är väldigt låga. Ta höjd för högre räntor när du räknar på om du verkligen vill belåna huset för att finansiera företaget.
- 2. Personlig borgen.** 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.
- 3. Privat lån.** Ännu en väg att gå är att ta ett så kallat blacolån 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. Eftersom detta i realiteten innebär att du stoppar in privata pengar i företaget möjliggör denna finansieringsväg att du kan utnyttja investeraravdraget som beskrivs ovan.

STEG 2: Finansiera företaget med egna medel

Family, friends and fools

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 så är det troligen det allra lättaste sättet att ordna ytterligare 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. 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 – se då till att göra 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.

STEG 3:

Snabbkurs i riskkapital

Det här är riskkapital – och så påverkar det ditt företag.

Investerare, riskkapitalister eller affärsänglar. Det här är människor och företag som kan tänka sig att satsa pengar i ditt företag – i utbyte mot en ägarandel av ditt bolag. Här reder vi ut när det kan vara en bra idé, och hur du ska tänka kring att ta in riskkapital och nya delägare.

1. När är riskkapital den bästa lösningen?

När du tar in riskkapital så bestämmer du dig samtidigt för att acceptera andra delägare i ditt företag. Dina delägare kan också komma att bytas ut. Investerarna vill ju få tillbaka sina pengar och göra en så kallad "exit" – alltså sälja sin andel till nya investerare. För att ge två extrema exempel: Ingvar Kamprad tog aldrig in ägarkapital i sitt IKEA, medan företag som Facebook har tagit in kapital gång på gång. Många av grundarna äger därför numera bara några få procent av företaget – men det är värdefulla procent. Skillnaden på de två företagens finansieringsupplägg är att Facebook har kunnat växa mycket snabbare med riskkapital.

2. Vem ska du ta in som delägare?

Många tror att riskkapital bara handlar om att ta in just kapital, men det handlar om mycket mer än så. På köpet får du ju en eller flera nya delägare som kommer att ha makt att bestämma en hel del i ditt företag. Det behöver ju absolut inte vara negativt, tvärtom, men det är dock viktigt att tänka på.

Att få nya delägare genom riskkapital är alltså som vilket kompanjonskap som helst – du kommer att få nya partners att driva företaget med. Det innebär att ditt eventuella val av investerare också måste ta hänsyn till mer än bara de ekonomiska faktorerna:

- Du bör leta efter delägare som du fungerar med på ett personligt plan – människor du tycker om helt enkelt.
- Du måste också överväga om dina tilltänkta investerare delar din vision för bolaget, eller om du kan tänka dig att dela deras.
- Framför allt bör du ta hänsyn till hur dina nya delägares kompetens och kontaktnät kan vara till nytta för din affär. Det kan visa sig vara minst lika viktigt som det nya kapitalet du får in.

3. Var hittar du investerare?

Potentiella investerare kan finnas överallt, inte minst i ditt eget kontaktnät. Men det finns också många andra forum, såsom till exempel forumet Connect. Där kan du få hjälp att paketera och kommersialisera din idé, och sedan få kontakt med rätt investerare. Befinner sig ditt bolag i tidiga skeden kan det vara en god idé att kontakta Almi Invest som är Sveriges mest aktiva investerare i tidiga startups. På Svenska Riskkapitalföreningen SVCA:s hemsida hittar du dessutom uppgifter om olika investerare och affärsängel-syndikat. Det finns också en mängd startup-hubbar som hjälper företag att knyta kontakter, och där fokus ligger på tillväxt. Några av dessa är SUP46 i Stockholm, GLab i Göteborg och Fasttrack Malmö.

STEG 4:

Så lockar du investerarna – och så förhandlar du med dem!

Bästa knepen för att få investerarna på kroken.

När en investerare går med på att investera i ditt företag är din affärsidé så klart viktig, men vilka ni är i teamet kommer ofta att vara minst lika viktigt. De som satsar pengar i ditt företag satsar ju faktiskt pengar på er. Därför måste ni som företag visa att ni är rätt personer att förvalta investerarnas pengar. Så här gör du det.

När du ska ta in riskkapital så görs de i två steg. Först ska du få investerarna att vilja investera – och sedan ska du förhandla med dem om villkoren. Självklart ska du ha en bra presentation och bra argument för varför just ditt företag är värt att investera i, men du ska också kunna visa att du är en bra person att investera i:

- Du måste kunna sälja in din vision för investerare.
- Teamet i bolaget är avgörande för investerare. Visa att ni som team har rätt drivkrafter, kompletterande kompetenser och förmåga att bygga tillväxtbolag. Presentera varje team-medlem, betona kompetenser och kärnvärderingar ni som bolag har för att nå framgång. Vilka ni är kommer att göra skillnaden mellan succé och misslyckande.
- Pitcha in varför just ni är bäst positionerade för att vinna er marknad, varför ni är unika jämfört med konkurrerande alternativ – och specificera bolagets hållbara konkurrensfördelar.
- Presentera er affärsmodell, resultat ni uppnått hittills på kort sikt samt hur ni ska få återkommande kunder och överkomma hinder i marknaden.

- Du måste vara ärlig och visa upp en realistisk och transparent bild av företaget och dess värde. Allt annat kommer att genomskådas och framstå som oseriöst.
- Till sist måste du visa att du inte bara är ute efter kapital, och att du förstår värdet i den kompetens och det nätverk som investerarna sitter på.

Ett misstag som många gör är att de värderar sitt företag och sin affärsidé alldeles för högt. De flesta investerare ger inte många kronor för en idé, de vill se något som faktiskt kan genomföras. Och de vet att det är dyrt att göra en idé till verklighet. Tänk på att riskkapitalister och affärsänglar har stor affärskunskap. De vet hur mycket det kostar att utveckla, sälja och marknadsföra produkter och tjänster – att lova guld och gröna skogar kommer bara göra att du tappar i trovärdighet. Om du däremot visar att du förstår utmaningarna så kommer det att tala till din fördel.

STEG 4: Så lockar du investerarna

Förhandla rätt

Ok, så du har fått investerarna intresserade. Kul! Nu är det dags att förhandla hur mycket ägande investerarna får i förhållande till hur mycket riskkapital tas in och hur ditt företag värderas. Här finns det många knep att ta till.

För det första är det viktigt att du har någon erfaren investerare på din sida, för att 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. Stirra dig inte blind på procentandelar. Det är bättre att äga 5 procent av ett riktigt framgångsrikt bolag än 50 procent av ett underfinansierat bolag som inte kan expandera. Och även om det så klart finns undantag, så är många riskkapitalister dessutom ointresserade av att äga 10 procent av ett litet bolag. För att de ska engagera sig på riktigt, och det vill du att de ska, så vill de äga en stor del av kakan.

Till sist, hur du betar dig under dessa förhandlingar kommer också att fälla avgörandet 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 nätverk och styrelsekompetens. Då visar du att du tänker steget längre.

STEG 5:

Almi – lån och riskkapital

Almi är ett komplement till andra finansiärer.

Här är Almis olika möjligheter – oavsett om du just ska starta företag eller står inför en expansion så är ett besök hos en av Almis rådgivare 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 erbjuda affärsutveckling om ditt företag har tillväxtpotential.

Här är några av de möjligheter Almi erbjuder:

Lån

Almi beviljar årligen lån till över 4 000 företag. Det är alltså många som får finansiering den här vägen. 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 över bankernas genomsnittliga ränta. Almi har flera typer av lån som skiljer sig åt:

Företagslånet

är den vanligaste låneformen. 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 att det finns finansiering från annat håll också. Almi ska nämligen inte konkurrera med bankmarknaden, utan komplettera den genom att låna ut den där sista delen av finansieringen du behöver.

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.

STEG 5: Almi – lån och riskkapital

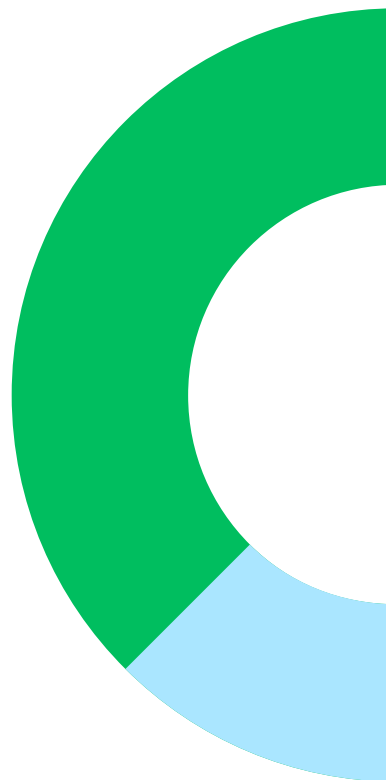
Det så kallade **Mikrolånet** på upp till 200 000 kronor är främst för nystartade företag. Vanligtvis vill Almi ha med andra långgivare, till exempel banken, men för just mikrolånen kan Almi stå som egen finansiär. Mikrolånet möjliggörs genom en garanti som finansieras av EU genom programmet för sysselsättning och social innovation (EaSI).

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.



Riskkapital

Almi Invest investerar i unga tillväxtbolag – portföljen består av över 350 stycken. För att de ska vilja investera i ditt företag krävs att det finns en stor potential att växa och en affärsidé som är skalbar. 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 företagets utveckling.



STEG 6:

Miss inte crowdfunding

Låt privatpersoner bidra eller investera i ditt företag.

Crowdfunding växer sig allt starkare, och är i dag ett givet sätt för många företag att söka finansiering. I korthet innebär det att du vänder dig till konsumenterna själva och ber dem sponsra din produktutveckling och testa din produkt. Så här får du dem att öppna plånboken.

2010 samlade världens crowdfunding-sajter in över cirka nio miljarder kronor till hoppfulla företagare. Men det var bara början. Fem år senare omsatte crowdfunding cirka 300 miljarder kronor, vilket gör fenomenet lika stort eller till och med större än världens samlade riskkapitalbolag. Ändå är det många småföretagare som inte ser Crowdfunding som ett alternativ när det är dags att finansiera företaget. Det är dags att tänka om!

Men vad är egentligen crowdfunding? Jo, i korthet går det ut på att be privatpersoner – och ofta dina framtida kunder – att finansiera din affärsidé. Genom att presentera ditt företag eller din produkt eller affärsidé på någon av alla crowdfunding-sajter kan privatpersoner välja att bidra eller investera i ditt företag.

Belöningsbaserad crowdfunding

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. Ofta innebär det en stor rabatt mot det tänka försäljningspriset på hörlurarna, som tack för att investerarna vågade tro på din idé. 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. Och konkurrensen är stenhård om att locka privatpersoner att satsa sina pengar i olika produkter och tjänster. Därför är det viktigt att du presenterar ditt projekt på ett ytterst seriöst sätt, och dessutom erbjuder bra belöningar till dem som stödjer dig.

STEG 6: Missa inte crowdfunding

En titt på någon av alla stora crowdfunding-sajter ger dig snabbt en bild av vad som krävs för att lyckas, men tänk på din presentation på precis samma sätt som om du skulle försöka locka riskkapitalister – för det är ju faktiskt vad det är.

Det är också viktigt att tänka på att 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. De tre mest framgångsrika kampanjerna, som alla dragit in runt en miljard kronor eller mer, är ett dataspel, en kryptovaluta (som Bitcoin) och en bil med tre hjul. Den som satsade pengar i dataspel Star Citizen fick en kopia av det färdigutvecklade spelet – och olika belöningar inne i det färdiga spelet beroende på hur stor donationen var.

Equity Crowdfunding

Den andra formen av crowdfunding liknar mer traditionellt riskkapital. Investerare från hela världen kan satsa pengar i ditt projekt mot en ägarandel. Equity crowdfunding kallas det och 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 kapital per person. Skillnaden kan också vara hur mycket investerarna engagerar sig i ditt företag när de endast går in med en mindre summa – att jämföra med riskkapitalister och affärsänglar som har detta som huvudsaklig profession. Equity Crowdfunding fungerar bra för bolag som har ett begränsat kapitalbehov och – till exempel en lättkommunicerad konsumentprodukt. För ett företag som sysslar med till exempel läkemedelsutveckling är det ofta bättre att vända sig till traditionella riskkapitalister.

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

- Du måste göra en väldigt 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 via nätet – 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.

STEG 7:

Peer to peer – den nya lånemöjligheten

Två vägar att använda Peer to peer-lån för att finansiera företaget.

Peer to peer-lån är en växande företeelse i Sverige och runt om i världen. Det innebär att du kan ansöka om att låna pengar direkt av andra privatpersoner, utan att gå till banken. Här reder vi ut vad som gäller.

Peer to peer-lån innebär helt enkelt att privatpersoner kan låna ut pengar direkt till dig via en plattform eller mellanhand – utan att banken är inblandad. I och med att banken inte är inblandad är tanken att räntan ska bli bättre både för dem som lånar pengar och dem som lånar ut pengar. Efter skandalen med Peer to peer-företaget Trustbuddy tyckte många att det kändes osäkert att låna ut pengar på det här sättet, men för dig som vill låna pengar finns ju inte den osäkerheten.

I dag finns det många sajter för dem som vill låna pengar via andra privatpersoner, och för dig som vill hitta ett sätt att finansiera ditt företag kan ett sätt alltså vara att privat försöka låna pengar genom det här systemet. Om du sedan investerar dem i ditt aktieföretag har du också rätt till investeraravdrag.

Peer to peer för företag

Det finns också tjänster där man som privatperson kan låna ut pengar till företag som vill växa, och här kan det bli extra intressant för dig som behöver kapital till ditt företag. Den svenska tjänsten Toborrow är ett exempel. Toborrow kallar sig en "digital marknadsplats för företagslån". Här kan du ansöka om lån, presentera dig själv, ditt företag och vad du behöver pengar till – och se hur många som nappar.

STEG 8:

Så söker du offentliga stöd för företaget

Kolla om ditt företag kan få finansieringsstöd.

Det finns flera myndigheter och organisationer som erbjuder finansiellt stöd till företag. Vinnova, Almi och Tillväxtverket är tre av dem. Oddsen är goda – men det gäller att ditt företag uppfyller vissa specifika kriterier.

Det kan kännas som en djungel att ta sig fram till rätt stöd för dig och ditt företag. Finns det stöd? Var finns stöden? Kan mitt företag få dem? Grundregeln är dock ganska enkel: För 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, då ökar chansen att du har pengar att hämta.

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. Lika gärna kan det vara affärsmodellen som är innovativ – ett helt nytt koncept för frisörsalonger kan till exempel passa alldeles utmärkt. Det hör ihop med det andra önskemålet hos stödgivarna, att du ska kunna bidra till tillväxt. Med tillväxt menas framför allt att ditt företag ska kunna expandera, öka sin omsättning och gärna kunna skapa arbetstillfällen.

STEG 8: Så söker du offentligt stöd

Här finns stöden

Så hur hittar du stöden? Vinnova, Tillväxtverket, Almi och flera andra offentliga aktörer har samlat sina stöd på sajten verksam.se och det är en bra plats att börja på. Här hittar du också information om EU-stöd, jordbruksstöd och stöd för dig som vill expandera utomlands. 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.

En viktig sak att fundera över är villkoren i stöden, och vad du kan få stöd till. Vissa pengar är öronmärkta till produktutveckling, andra till att ta in konsulttjänster för att utveckla en idé. Vissa, men långt ifrån alla, kan du använda till att betala din egen lön.

En del stödformer kan bara täcka direkta kostnader som resor och material, medan andra kan användas för större investeringar.

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 deras kostnadsfria rådgivare vilka stöd på regional och nationell nivå som kan passa för ditt företag.

Men starta eget-bidrag då?

Starta eget-bidrag dyker alltid upp som en fråga när det gäller att finansiera sitt företag. Men sanningen är att långtifrån alla kan få starta eget-bidrag från Arbetsförmedlingen.

Starta eget-bidrag, eller så kallat "stöd till start av näringsverksamhet" är en typ av stöd från Arbetsförmedlingen, designat för att få arbetslösa i sysselsättning. För att kunna få bidraget måste du i regel ha varit arbetslös en tid utan att ha lyckats få en anställning någonstans.

Dessutom riktar sig åtgärden framför allt till vissa prioriterade grupper – unga som riskerar att hamna snett och äldre och andra som är eller riskerar att bli arbetslösa. Med andra ord är bidraget inte för dig som varit anställd ett tag och vill satsa på din affärsidé, även fast man hade kunnat tro det.

Det rör sig heller inte om några större summor. Teoretiskt sett kan bidraget uppgå till 910 kronor per arbetsdag, men det förutsätter att du jobbat fullt ut och med ordentlig lön fram till dess att du blev arbetslös. Dessutom är beloppet skattepliktigt. Skillnaden från det vanliga försörjningsstödet Arbetsförmedlingen har, och den är viktig, är att man slipper söka andra jobb under sex månader och i stället fullt ut kan fokusera på att få i gång sin rörelse.

För att eventuellt kunna få starta eget-bidrag måste du uppfylla följande:

- Du är inskriven hos Arbetsförmedlingen och har du varit det ett tag.
- Du tillhör de prioriterade grupperna (se ovan).
- Ditt företag kan ge en tillfredsställande lönsamhet och en varaktig sysselsättning.

STEG 9:

Leasing och factoring – så funkar det

Här reder vi ut begreppen.

Att finansiera företaget kräver ofta många olika metoder. Leasing och Factoring är två möjliga vägar, men det finns både för- och nackdelar att ta hänsyn till. Så här funkar det att leasa och att sälja sina fakturor.

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.
- Leasingbetalningarna är direkt avdragsgilla (det finns dock speciella momsregler att ta hänsyn till).
- Du får lättare att budgetera, eftersom dina kostnader blir lika stora varje månad.
- Du behöver ofta ingen säkerhet utöver det finansierade objektet.

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 att det inte blir mycket dyrare än att köpa.

2. Belåna dina fakturor

Fakturabelåning är en form av factoring. Du skickar in din faktura till finans- och factoringbolaget och de betalar större delen av den, normalt 70 till 90 procent, direkt. Resterade del betalas av finansbolaget när slutkunden väl har betalat dem. Kostnaden består av en procentuell avgift på den

finansierade andelen av beloppet, det vill säga de första 70–90 procenten. Viktigt att veta är att finansbolaget vanligtvis inte står för kreditrisken i samband med fakturabelåning.

3. Sälj dina fakturor

När du i stället säljer fakturorna till finansbolaget betalar de dig hela beloppet inom 24 timmar. Vanligtvis kan du få 96–99 procent av fakturans hela värde när du säljer dem 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 betalningsskedet. Men framför allt ska man vara medveten om att det är ett dyrt sätt att få tag på kapital snabbt.

Om du får 98 procent av fakturans värde innebär det en ränta på 2 procent – i månaden. Så generellt sett kan det vara bättre att först låna pengar på annat sätt. När du säljer dina fakturor så kan finansbolaget också stå för kreditrisken, men det är inte alltid så.

STEG 10:

4 andra vägar till finansiering

Frigör kapital – många bäckar små.

Har du provat allt och ändå inte fått ihop allt kapital du behöver? Här är fyra metoder till som kan hjälpa dig att nå hela vägen och få ihop kalkylen. Tre av metoderna passar dig som redan driver företag och behöver pengar för att investera eller expandera.

1. Testa förskottsbetalning

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 de vill låna ut pengar till dig.

2. 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. Det enda du riskerar är den tid du lägger ner.

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

3. Höj dina priser

Vet du varför du tar de priser du tar? Ibland är det lätt att fastna i en prissättning utan att egentligen veta varför. Här gäller det att optimera. Kan du höja priserna med 10 procent utan att tappa kunder kommer det att göra stor skillnad för dina intäkter och din likviditet. Ibland gäller förstås också det omvända – sänker du priserna och får in fler kunder kan det vara en bra affär det med.

4. Töm inte bolaget varje år

Många företagare vill inte gå med vinst och betala bolagsskatt, så de siktar på ett nollresultat. Och om de går med vinst så försöker de ta ut så hög lön och utdelning som möjligt. Fördelen är så klart att man får mer pengar i sin egen ficka – nackdelen att det inte blir så mycket kapital kvar i företaget. Se till att ha en rejäl buffert inne i företaget i stället och var inte rädd för att gå med vinst. För det första är bolagsskatten bara 20 procent nu för tiden och för det andra har ett företag som går med vinst lättare att få lån och checkkrediter av banken.

Vill du bygga ett företag som är lönsamt, växande och långsiktigt hållbart. Våra rådgivare har lång erfarenhet av att vägleda företag framåt på tillväxtresan. Oavsett var du är på den resan bör du kontakta Almi.

almi.se

almi