



## Nyhetsbrev Tema Tidig fas

### Nätverksinvesteringar

Sjätte AP-fonden har utvecklat en affärsmodell för att med tydliga avkastningskrav gå in i bolag i tidig fas. [Läs mer](#)

### Krigskassa i Blekinge

Idén om en Krigskassa gav upphov till en ny investeringsmodell. [Läs mer](#)

### Jönköping Business Development

Stort intresse för saminvestering i Jönköping. [Läs mer](#)

Vill du inte prenumerera på nyhetsbrevet, [klicka här](#)

Aktuellt från Sjätte AP-fonden 16 november 2007.  
Ansvarig utgivare: Erling Gustafsson Redaktion: Susanne Olofsson.  
För mer information kontakta [Susanne Olofsson](#) tel 031-741 10 00.

[www.apfond6.se](http://www.apfond6.se)

## nov 07

> "En tydlig kompetent styrelse är viktigt för entreprenören"

> "Företag måste snabbt komma igång både med investeringar och med kontakten till marknaden"

> "Produkterna och tjänsterna ska ha höjd och vara internationellt gångbara"



## Nätverksinvesteringar

### Sjätte AP-fondens VD Erling Gustafsson kommenterar

Sjätte AP-fondens arbete med Regionalt nätverk är nu inne på sitt sjätte år och arbetet har varit mycket givande. Kvaliteten på de propåer som kommer till Sjätte AP-fonden har ökat och vi upplever en förhöjd kompetens hos entreprenörer och rådgivare ute i landet.

Det arbete Sjätte AP-fonden lagt ner under de senaste åren på information och kontaktskapande liksom vår strävan att förstå de lokala företagens behov och utmaningar, har betytt mycket för de framgångar vi skördar idag.

Sjätte AP-fonden har sedan 2006 fokuserat på sju regioner för relationsbyggande, uppföljning och affärer. Dessa är: Kalmar län, Blekinge län, Jönköpings län, Värmlands län och Norrbottens län samt regionen runt Siljan och Skellefteå/Umeå. Dock vill vi nämna att konkreta resultat i form av investeringar ännu inte hunnit ske i samtliga regioner.

I det regionala arbetet har vi sett ett behov av kommersiellt kapital i tidig fas och att det finns många intressanta företag som på sikt kan ge mycket bra avkastning om man har rätt affärsmodell från början.

Som svar på behoven av kapital och kompetens har Sjätte AP-fonden nu utvecklat en affärsmodell med tydligt avkastningskrav, Nätverksinvesteringar, för att möjliggöra investeringar i regionala mindre bolag. Affärsmodellen och vår strategi bygger på den kunskap och de erfarenheter vi fått i samband med vårt arbete med Regionalt nätverk.

Nätverksinvesteringar erbjuder tillväxtkapital och kompetensstöd till företag som bildat bolag och som nu ska ut på marknaden med sin produkt eller sina tjänster. Bakom Nätverksinvesteringar står Sjätte AP-fonden med sitt varumärke, strukturkapital för företagsutveckling, affärsmässiga erfarenheter och riskkapital. Lokala privata partners bidrar med sina kunskaper och erfarenheter, med eget arbete och egna pengar.

Sjätte AP-fondens nya affärsmodell innebär en resurs för företag i tidig fas samtidigt som den skapar avkastning på pensionsmedel.

Källa: Sjätte AP-fonden



## Sjätte AP-fonden investerar i Krigskassa i Blekinge

### Idén om en Krigskassa i Blekinge gav upphov till en ny investeringsmodell för Sjätte AP-fonden.

Marianne Ivarsson är VD på Blekinge Business Incubator (BBI), och har sedan investeringen och samarbetet med Sjätte AP-fonden sett hur företagen i regionen har fått ökad framgång och tro på framtiden för sin verksamhet.

- Vi sysslar med inkubatorverksamhet och Krigskassans uppgift är att komplettera de offentliga finansieringssystemen och på så vis hjälpa lyckosamma företag. Verksamheten började med att ledamöter i den egna styrelsen sköt till pengar men sedan Sjätte AP-fonden gick in i Krigskassan har det skett ett rejält uppsving i BBIs verksamhet.

- Man hör ofta att företag efterfrågar erfarenhet och kompetens. De behöver hjälp i styrelserna, med marknadsföring, kontakter och mycket mer. Nu kan vi erbjuda både den samlade kompetensen från Sjätte AP-fonden och BBI samt kapital.

De lokala privatpersonerna/företagen har gått in med allt från 50 000 till 500 000 kronor och Sjätte AP-fonden har dubblat detta. Totalt har Krigskassa i Blekinge ett kapital på 6 miljoner.

### Många positiva reaktioner

Att det har gått så bra beror på kombinationen av kapital och kompetens vilket har uppnåtts genom ett aktivt samarbete mellan BBI och lokala affärsänglar, menar Marianne Ivarsson. Krigskassans framgång beror också på att initiativet har tagits emot mycket positivt i hela regionen, då BBI är representerat i samtliga av Blekinges kommuner.

- Det är lättare att få fler att satsa nu - tilltron till det här konceptet har blivit synbar hos oss genom ökat intresse från finansörer och företag. Att Sjätte AP-fonden står bakom betyder stabilitet genom deras starka namn och stora kunskap. Media har också skrivit flera positiva artiklar.

- En stor investerare som Sjätte AP-fonden ställer naturligtvis en hel del krav på struktur, affärsplaner och utveckling, men kraven som Sjätte AP-fonden kom med är rimliga med tanke på den nivå vi befinner oss på nu. Vi har ett indirekt uppdrag att sprida Sjätte AP-fondens goda namn och inspirationskraft vidare, säger Marianne Ivarsson.

En annan positiv reaktion från företagen har varit att den lokala och regionala offentliga sfären går in och är aktiv samt att kapitalet har skiftat från låne- till ägarkapital.

- Vi måste lära oss mer hela tiden. Att vara utan pengarna och söka dem är en sak men att förvalta dem är en annan. Vi vill ge ägarna sina pengar tillbaka. Susanne Olofsson som arbetar med Regionala Nätverk på Sjätte AP-fonden har deltagit på alla styrelsemöten och har varit ett väldigt bra stöd. Att Sjätte AP-fonden valde att investera med oss i Blekinge är vi oerhört tacksamma för.

### Bra framtidsutsikter

Utvecklingen inom den närmaste framtiden ser bra ut men det finns utmaningar när det gäller att förvalta andra människors pengar. BBI har därför ökat kompetensen inom både juridik och ekonomi, bland annat genom nyanställning.

- Det tar tid att forma nya hållbara regelverk och BBIs mål är att tjäna in investerade pengar och gå med vinst. Vi vill planera långsiktigt och det kan bli nästa utmaning, avslutar Marianne Ivarsson.

Källa: Sjätte AP-fonden



## Stort intresse för saminvestering i Jönköping

**Jönköping Business Development är Jönköpings motsvarighet till Krigskassa i Blekinge och företaget investerar kommersiellt i uppstart- och tillväxtföretag med stor potential. Jönköping Science Park har tidigare arbetat med enskilda affärsänglar som har gått in i projekt men genomför nu en större satsning via Jönköping Business Development.**

Dan Friberg är ansvarig för affärsutveckling och finans på Jönköping Science Park (JSP) och har varit med från början av samarbetet med Sjätte AP-fonden. JSP har tidigare arbetat med enskilda affärsänglar i olika affärer, men genomför nu en större satsning via Jönköping Business Development. Anledningen till att starta "Development" var att man såg potential i flera av sina projekt i inkubatorsverksamheten, som ofta redan hade villkorsslån eller annan offentlig finansiering, men behövde motfinansieras med privata medel.

Investerarna i sin tur lät inte vänta på sig efter att Sjätte AP-fonden ville vara med i verksamheten.

– Ofta har affärsänglarna tjänat pengar på sina egna företag som de drivit ensamma. Nu verkar de i en annan dimension med att arbeta ihop med andra som är på väg att göra en liknande resa och kan dra fördel av varandras erfarenheter och nätverk. När investerarna går in har intresset för att bidra med sin egen kunskap ökat och på så vis skapat engagemang och positiv utveckling.

Satsningen med Sjätte AP-fonden har genererat stort intresse också i det lokala näringslivet. Jönköping Business Development har till och med varit tvunget att tacka nej till investerare, eftersom bolaget inte behövde mer än 10 miljoner kronor till de närmaste årens olika projekt. Att investera i fyra till sex projekt på ett år är lagom med tanke på den nivå bolagen befinner sig på. Pengarna räcker sedan fyra-fem år. Att man tackat nej till ytterligare investerare just nu betyder inte att ett samarbete är uteslutet i framtiden. Det blir nya chanser kommande år för såväl investerare som uppstartsföretag.

– Att Sjätte AP-fonden träder in med full insyn och stort kunnande ger en kvalitetsstämpel. Sjätte AP-fonden har helikopterperspektiv och kan se vad som händer på marknader och i företag. Vidare har de erfarenhet från många projekt i flera regioner, med andra ägarmodeller och vad det inneburit för olika sorters problemlösningar. Även om våra nio privatinvesterare nu har gått in med ganska stora summor är det tryggt att ha med Sjätte AP-fonden som är en stark spelare. Både Sjätte AP-fonden och enskilda privatinvesterare kan gå in och följdinvestera om ett bolag går riktigt bra.

– Värdering av uppstartsföretag är svårt eftersom det inte finns några historiska siffror. Detta leder till jämförande värderingar och där är Sjätte AP-fonden den mest erfarna parten. Vi har en styrelse med olika inriktningar och kompetenser vilket skapar en bra dynamik, när vi fattar beslut om investeringar, fortsätter Dan Friberg.

– Vi vill ha rotation i portföljen och vill därför i ett tidigt skede se om vi ska fortsätta satsa eller dra oss ur. Det som talar för avkastning vid stängning av "Development" om cirka fem till sex år står i relation till den erfarenhet och det kontaktnät som investerarna har med sig, framhåller Dan Friberg.

– Tanken med Jönköping Business Development har gett önskad effekt, d v s att attrahera startkapital i inkubatorverksamheten och förhoppningsvis kommer detta att generera fler intressanta projekt i framtiden, avslutar Dan Friberg.

Källa: Sjätte AP-fonden



## ”En tydlig, kompetent styrelse är viktig för entreprenören” - Intervju med Mats Wärnbring

**Mats Wärnbring är av dem som valt att med egna pengar och egen kompetens investera i det lokala och regionala näringslivet. Han sitter i styrelsen för Jönköping Business Development AB som investerar i kommersiella tillväxtföretag.**

### **Varför väljer du att investera i tidig fas?**

- Jag gör det därför att det är roligt att arbeta med bolag i den här fasen. Skälet till min investering är att Sjätte AP-fonden var delaktig. Det blev seriöst och minskade risken privat.

### **Hur ser du på investeringsformen där Sjätte AP-fonden kräver en extern privatinvestering och extern privat drivkraft?**

- Det är fantastiskt bra och väl genomtänkt. I den här investeringsmixen behåller man entreprenörsandan och kompletterar med investerings- och ekonomikunnskap. Viktig kompetens inom flera områden fast under samma tak.

### **Finns det begränsningar med att Sjätte AP-fonden bara väljer att investera om det finns stor andel privat kapital med?**

- Nej, inget spontant, det känns bara positivt.

### **Vilka är de största fördelarna med att arbeta med investeringar på detta sätt?**

- Som jag tidigare nämnde är det den viktigaste kompetensen på flera områden, entreprenörsanda och ekonomi samt investering. Man får en optimal styrelsesammansättning och kompetens för företag i det här utvecklingskedet.

### **Finns det några generella råd till företag som är i uppbyggnads-/kommersialiseringsfasen?**

- Ja, det finns några väldigt viktiga saker att tänka på. Ett: Att skaffa sig en kompetent styrelse som klarar och förstår de olika dimensionerna av att bygga företag. Två: Skaffa en personlig mentor till entreprenören. Det kan vara ensamt att vara småföretagare och då är det bra att ha ett bollplank. Även privat är detta bra eftersom småföretagande ger konsekvenser även i familjelivet. Sist men inte minst, var petig med att ge investerare och bank löpande information. Se till att vara öppen gentemot finansiärer även i dåliga tider.

### **Sjätte AP-fonden ställer krav på struktur, ägarplaner, affärsmannaskap etc. Är det hämmande eller stödjande att lägga investeringsrutiner på företagen i detta skede?**

- Jag tror att om Sjätte AP-fonden hjälper till med att få denna struktur på plats är det oerhört bra. Det ger stadga och hjälp åt entreprenören att ha aktieägaravtal, VD-instruktion, ägarplan och affärsplan på plats. Viktigt att poängtera är dock att det bygger på att man får hjälp med att implementera struktur och att det inte bara åläggs.

Källa: Sjätte AP-fonden



## ”Företag måste snabbt komma igång både med investeringar och med kontakten till marknaden”

- Intervju med Hans Hedman

**Hans Hedman är en av de privata drivkrafterna inom Blekinge Business Inkubator. Efter en lång karriär inom den industriella världen riktar han sin kraft och sitt kunnande till det han tycker är roligt att arbeta med - att hjälpa nya företag att utvecklas.**

### **Varför väljer du att investera i tidig fas?**

- Jag är less på de tröga offentliga systemen som gör att många bolag och goda idéer kantrar för att det är för långsamt och svårarbetat. Det är angeläget att nystartade företag kan komma igång på ett bra sätt vilket jag kan hjälpa till med.

### **Hur ser du på investeringsformen där Sjätte AP-fonden kräver en extern privatinvestering och extern privat drivkraft?**

- Jag tycker att det är bra att Sjätte AP-fonden ställer krav på investeringen, kan man inte tillgodose de kraven blir det svårt med trovärdigheten. En annan viktig del som kommer med privatinvesteringskravet är engagemang.

### **Finns det begränsningar med att Sjätte AP-fonden bara väljer att investera om det finns stor andel privat kapital med?**

- Ja, men positiva begränsningar så till vida att du får tänka efter två gånger innan du gör investeringen. Sjätte AP-fonden är nyttigt formell i sina kravställningar vilket gör att ribban ligger något högre än i en helt privat investering, på så sätt får man en bättre investering.

### **Vilka är de största fördelarna med att arbeta med investeringar på detta sätt?**

- Snabbheten samt att du har en etablerad investerare som Sjätte AP-fonden med lite andra positiva krav, det vill säga både struktur och smidighet.

### **Finns det några generella råd till företag som är i uppbyggnads-/kommersialiseringsfasen?**

- Jag tror att det är viktigt att så tidigt som möjligt få kontakt med marknaden. Många unga företagare räds att ha kontakt med marknaden men de bör så snabbt som möjligt hoppa upp i knäet på marknaden och testa sin produkt och sitt erbjudande.

### **Sjätte AP-fonden förespråkar struktur, ägarplaner, affärsmannaskap etc. Är det hämmande eller stödande att lägga investeringsrutiner på företagen i detta skede.**

- Struktur är grunden för företagsbyggandet och ju tidigare desto bättre, förutsatt att man har förmågan att anpassa kravet på komplexitet till företagets situation. Lagg gärna rutiner men anpassade så att man börjar förenklat för att senare kunna skruva åt och strama upp. Lagom takt så att man inte kväver entreprenören.

Källa: Sjätte AP-fonden



## ”Produkterna och tjänsterna ska ha höjd och vara internationellt gångbara” - Intervju med Mikael Blomqvist

**Mikael Blomqvist arbetar indirekt med investeringarna genom tillskott av kapital till investeringsverksamheten som möjliggör att unga företag kan ta första klivet mot en nationell och internationell marknad. Han är en av de privata krafterna bakom Blekinge Business Incubator och en av dem som startade krigskassan.**

### **Varför väljer du att investera i tidig fas?**

- Jag avsatte pengar till dem som arbetar med frågan, Krigskassan, så att det skulle finnas kapital. Jag investerar vanligtvis inte själv i tidiga faser men det saknas ofta korta pengar för att få igång företag och här kan jag hjälpa till. Jag är med och ser till att det skapas möjligheter kring Krigskassan, med bra inkubatorverksamhet och en krigskassa som stöttar unga företag är mycket viktigt.

### **Hur ser du på investeringsformen där Sjätte AP-fonden kräver en extern privat investering och extern privat drivkraft?**

- Det är en förutsättning att de vågar satsa själva vilket också skapar rätta drivkrafter i företaget.

### **Finns det begränsningar med att Sjätte AP-fonden bara väljer att investera om det finns stor andel privat kapital med?**

- Det optimala är om företagen klarar att stå helt på egna ben men det är bra att Sjätte AP-fonden kommer in med kapital och ställer krav.

### **Vilka är de största fördelarna med att arbeta med investeringar på detta sätt?**

- Det bästa är om företagen själva klarar investeringen men när det behövs kapital så är det bra att det finns den här typen av lösningar. De etablerade Venture Capital företagen kräver ofta mycket större investeringar, som lägst 20 miljoner. Sjätte AP-fonden är en av de få som går in med mindre pengar men det kan nog löna sig i längden. Sättet att investera skapar helt enkelt förutsättningar när kapital behövs för unga företag.

### **Finns det några generella råd till företag som är i uppbyggnads-/kommersialiseringsfasen?**

- Se till att ha en teknisk höjd på produkten alternativt tjänsterna, de måste vara internationellt gångbara. Sen ska man ha ett bra team inom ledning och styrelse samt nödvändiga drivkrafter för att komma ur startblocken, men det måste var höjd på affärsidén.

### **Sjätte vill ha struktur, ägarplaner, affärsmannaskap etc. Är det hämmande eller stödjande att lägga investeringsrutiner på företagen i detta skede?**

- De strukturkrav som Sjätte AP-fonden ställer är ett måste för företagen. Vid en investering och när företaget ska växa måste man ha en gemensam agenda och gemensamma grundläggande värderingar.