

Finansiering av entreprenörskap med fokus på ekologiska lantbruksföretag

Björn Berggren,
Centrum för bank och finans, KTH

Björn Berggren

- Docent i tillämpad finansiell ekonomi (KTH).
- Forskat kring finansiering av entreprenörskap och småföretagande de senaste 15 åren.
- Har undervisat i frågor som rör finansiering, entreprenörskap & kreditgivning en hel del.
- Är medgrundare av tre (överlevande) företag där finansiering har varit en ständig huvudvärk.
- Har arbetat som konsult i frågor som rör finansiering och affärsutveckling, ofta med ett regionalt perspektiv.

Denna presentation

1. Vad är problemet?
2. Trender på marknaden.
3. Vad vill entreprenörer ha egentligen?
4. Vad finns det för alternativ på marknaden?
 1. Vad är det man ska finansiera?
 2. Hur stort är kapitalbehovet?
 3. Var i Sverige befinner man sig?
5. Vad finns det för nya alternativ på marknaden?
6. Avslutande reflektioner & frågor.

Finansiering av mindre företag

- Vad är egentligen problemet?
- **Efterfrågerestriktioner**
 - Många entreprenörer vill inte ha extern finansiering överhuvudtaget -> kontrollaversion
 - Flertalet entreprenörer är bara intresserade av viss typ av finansiering (bidrag och lån).
- **Utbudsrestriktioner**
 - Stora regionala skillnader i Sverige.
 - Svårare att få viss typ av finansiering i vissa branscher.

Extern finansiering

- Extern finansiering behövs då **marginaler** och/eller **försäljning** inte räcker till för att genomföra nödvändiga investeringar eller för att täcka rörelsekapitalbehovet, och detta tillstånd är övergående på sikt.
- Få finansiärer är idag intresserade av att stödja verksamheter som har lång tid till mognad och med begränsad vinstpotential (läkemedel).

Makrotrender på marknaden

- Bankernas utlåning till företagsamheten är något lägre idag än för fem år sedan.
- Bankernas utlåning till svenska hushåll har däremot ökat under de senaste fem åren.
- Antalet bankkontor fortsätter att minska utanför storstadsområdena -> problematiskt!
- Riskkapitalmarknaden (VC) har sett en nedgång med ungefär 80-90% sedan 2002.

Fler trender på marknaden

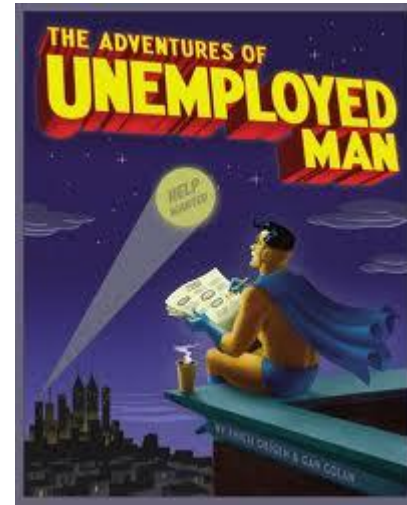
- Flera offentliga företag/organisationer är idag affärsdrivande -> tar betalt för sina tjänster (SP, Exportrådet, m.fl.).
- Flera nya utlysningar, finansieringsformer, m.m. där vissa i princip kräver expertis för att söka.
- En tilltagande centralisering samtidigt som nya lösningar kommer underifrån.
- Expansiv marknad för privata investeringar -> affärsänglar.

Finansiering av entreprenörskap

- Valet av finansiering hänger samman med motivet bakom att starta och driva företag.

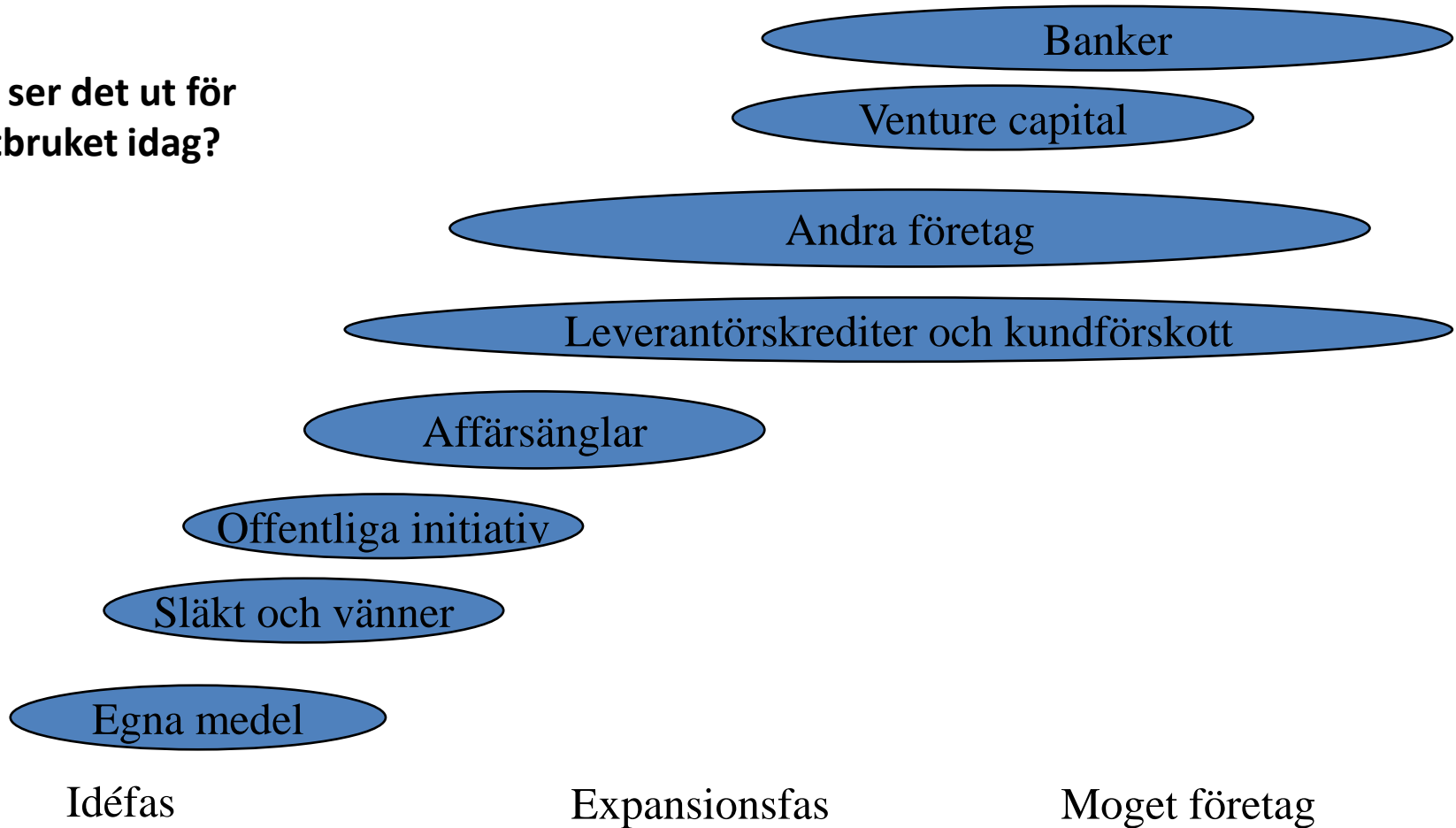


Varför startar man företag?



Den traditionella ”Finansieringsstafetten”

Hur ser det ut för
lantbruket idag?



Olika slags kapital i olika faser



Banklån kräver regelbunden återbetalning – detta kräver ett stabilt kassaflöde -> dåligt alternativ i tidiga faser.

I tidiga faser där risken är hög bör man istället använda sig av mjuka former av kapital -> ägarkapital och olika former av bidrag. Ibland har man dock inget alternativ...



Entreprenörens egna medel

Fördel

- Andra långivare och investerare ser det som positivt att entreprenören tror på idén.
- Viktigt om man vill behålla kontrollen över företaget.
- Kan användas för att växla upp offentliga medel.

Nackdel

- De flesta entreprenörer har inte så rasande mycket pengar.
- I vissa branscher är det i princip omöjligt att starta med enbart egna medel.
- Kan krävas viss införsäljning på hemmaplan...

Släkt och vänner

Fördelar

- Oftast i form av korta lån, snarare än eget kapital.
- Förmånliga villkor med låg ränta.
- En snabb kreditbedömningsprocess.

Nackdelar

- Kan vara problematiskt att blanda privatliv och företagande.
 - Det går dåligt.
 - Det går bra.
- Familjen kan vilja vara med och bestämma på gott och ont.
- Hur många ekologiska lantbrukare har förmögen släkt/vänner?



Ett axplock intressanta organisationer

- **Almi Företagspartner**
- Drivhus
- Euro Info Centre
- Exportkreditnämnden
- Exportrådet
- Forskarpatent
- Företagarna
- Företagskuvöser
- Handelskammaren
- Industriella utvecklingscentra
- Industrifonden
- Innovation Relay Centre
- **Innovationsbroarna**
- Internationella programkontoret
- Jobs and Society
- Kommerskollegium
- Kommunala näringslivssekreterare
- Kontaktsekretariatet
- **Kreditgarantiföreningar**
- **LRF Innova**
- Länsstyrelserna
- Nordiska Projektexportfonden
- Norrlandsfonden
- Open For Business
- Prevent
- Sida
- Småföretagsinitiativet
- Start and Run
- Stiftelsen InnovationsCentrum
- Svensk Industridesign
- Svenska Uppfinnareföreningen
- Svenskt Näringsliv
- Sveriges tekniska attachéer
- **Tillväxtverket**
- Teknologiparker
- Ung Företagsamhet
- Universitetsnära holdingbolag
- Venture Cup
- **Vinnova**



Fördelar

- Erbjuder olika typer av finansiering: bidrag, lån och eget kapital.
- Relativt förmånliga villkor.
- Små belopp för marknadsundersökningar.
- Kan få vidare stöd, genom ex. konsulter.
- Vissa program erbjuder stora pengar.

Nackdelar

- Fokus främst på tekniska innovationer.
- Vissa utlysningar lockar väldigt många sökanden.
- Uppfattas ibland som mycket av myndighet.
- De stora ansökningarna kräver expertassistans (EU-programmen).



Fördelar

- Behöver inte ha säkerheter för att få krediter.
- Kan få rådgivning kring affärsutveckling.
- Styrelsepool och mentorsprogram.
- Arbetar med att finansiera affärsängelnätverk i Sverige.
- Går det åt skogen, kan lånen skrivas av.
- Jobbar nära länsstyrelsen i vissa fall (regionalt perspektiv).

Nackdelar

- Dyra krediter (ALMI).
- Svårt att söka vissa program (Tillväxtverket).
- Uppfattas stundtals som byråkratiskt.
- Förutsätter samverkan och samarbeten med andra aktörer (Tillväxtverket).

Finansiering från kunder och leverantörer

Fördelar

- Undviker att ta upp lån i banken.
- Undviker att ta in nya delägare.
- Kunder kan betala utvecklingskostnader.
- ”Seriösa kunder betalar förskott”, Bengt Stillström, VD och grundare i Traction.

Nackdelar

- Viss kostnad förknippad med leverantörskrediter.
- Går miste om rabatt om man inte betalar tidigt.
- I vissa lägen är det omöjligt att som litet företag få en större kund/leverantör att betala inom rimliga tider.
- Förutsätter ofta en unik produkt eller tjänst.

Affärsänglar



Fördelar

- Aktiva investerare.
- Generalister.
- Erfarna entreprenörer.
- Drivs av delvis andra motiv än de rent ekonomiska.
- Lokala/regionala investerare.
- Har ofta stora nätverk som kan hjälpa en entreprenör.

Nackdelar

- Kommer att vara med och bestämma i flera olika frågor.
- Investerar oftast i aktier -> delägare.
- Jobbigt på flera sätt om det går dåligt.

Andra företag

Fördelar

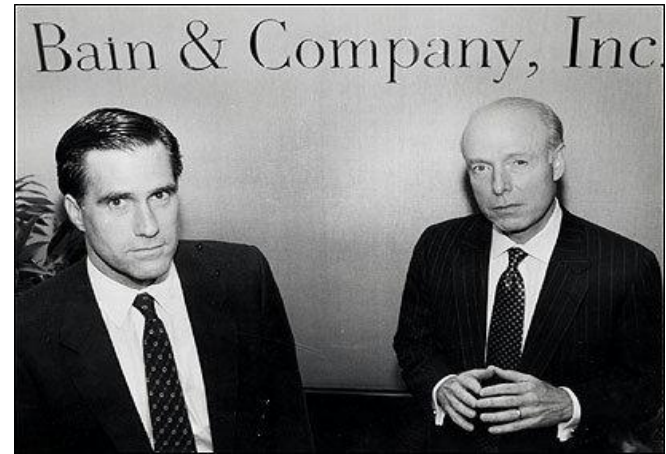
- Större företag har resurser som mindre företag saknar.
- Andra företag har större kunskaper -> bidra mer.
- Anses vara benägna att ta högre risker än ex. banken.
- Kan bidra med viktiga kontakter, bland annat till kunder.



Nackdelar

- Olika kulturer i stora och små företag.
- Frågan är om man har samma syn på målen med samarbetet.
- Svårt att ha relation till oligopolister / monopolist.

Venture capital



Fördelar

- Aktiva investerare.
- Stora finansiella resurser i de flesta fall.
- Kompetenta investerare i de flesta fall.
- Stora nätverk som företaget kan ha nytta av.
- Stor värdeutveckling om allt går enligt plan.

Nackdelar

- Investerar i aktier -> delägare.
- Kommer att vara med och bestämma i alla frågor.
- Målet är att sälja företaget.
- Kontrollen går helt förlorad.

Banken

Fördelar

- Har ett antal olika produkter som kan passa i olika lägen.
- Undviker att ta in en ny delägare.
- Banken är generellt sett inte med och bestämmer i företagets dagliga skötsel.
- Man kan förhandla om bättre villkor om man skött sig.

Nackdelar

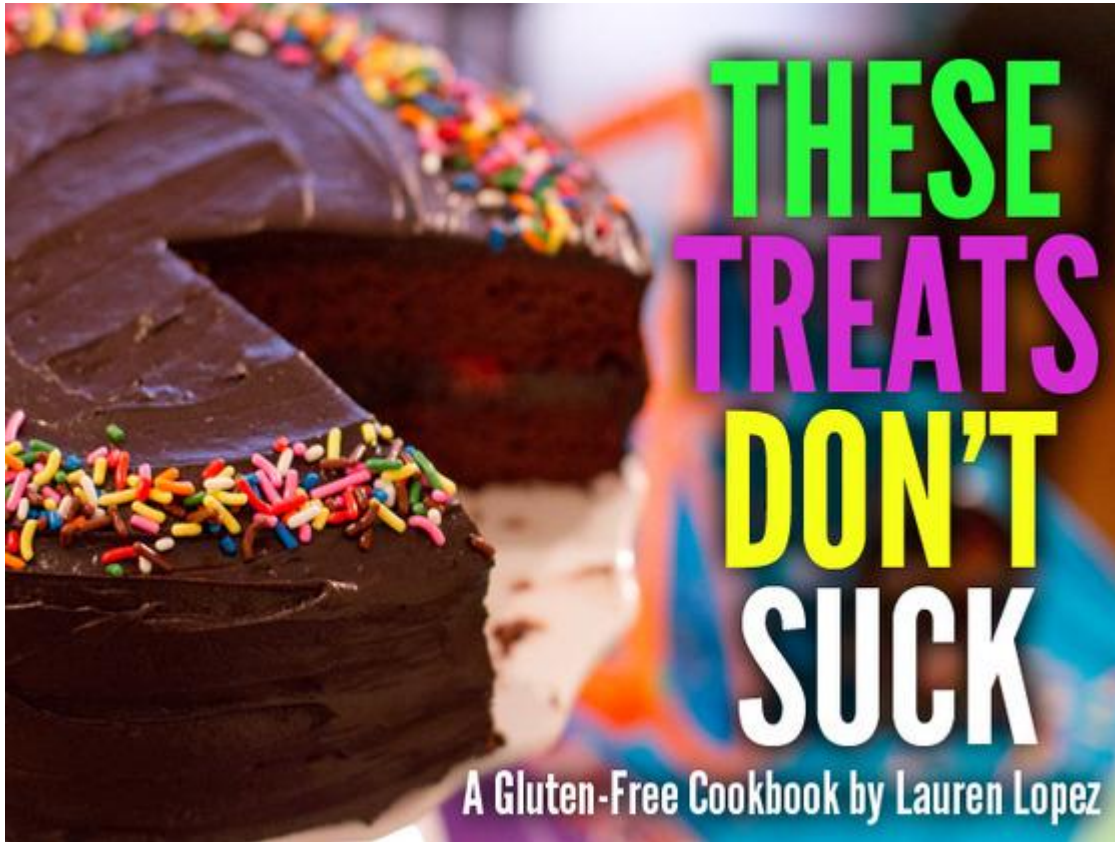
- Banken kräver regelmässig säkerheter och borgen.
- Vissa lånetyper är väldigt dyra.
- Banken är tuffare att ha att göra med än många andra finansiärer om det går dåligt.
- Banken ger oftast inte krediter till nystartade verksamheter.

Crowdfunding



- Ett sätt att finna kapital via nätet.
- Historiskt främst projektfinansiering.
- Går mot mer av företagsfinansiering.
- Stundtals relativt stora belopp.
- Gränsöverskridande, oberoende av lokalisering.
- Kombinera kundrollen med finansieringsrollen.

www.kickstarter.com



221 Backers
\$9,358
pledged of
\$8,500 goal

21 days to go

Project by
Lauren Lopez

LokalKapital

- LokalKapital i Sala & Heby – drivs av ett antal företagare som investerar i nya verksamheter.
- *”LokalKapital bygger på att lokala människor skapar kapital för lokala företag.
- Det saknas riskkapital på landsbygden, det saknas styrelsekompetens. Allt kretsar runt Stockholm. Jag vill vända på det, säger Leo Padazakos, initiativtagare till LokalKapital.”*

Åre Lokalkapital AB

- En utveckling av Fjällbete Ekonomisk Förening som fokuserar på att förmedla kapital i Åre.
- Fjällbete fokuserar på samarbete mellan olika företagare i Åredalen, turism, marknad och olika produkter.
- *”...att skapa en lokal riskkapitalmarknad som kan råda bot på de små företagens allvarliga brist på eget kapital samtidigt som spararnas behov av att investera i bygdens överlevnad och utveckling kan tillgodoses.”*

Nya typer av riskkapitalfonder

- Traditionellt sett har VC-fonder finansierats av banker, försäkringsbolag och pensionsfonder.
- Idag har några nya fonder tillskapats där medlen kommer från andra aktörer: Coop, ICA och LRF.
- Målet med verksamheten är i några fall andra än de rent finansiella (hög avkastning).
- Dessa aktörer kan också på ett annat vis bidra till utvecklingen av lantbruksföretag.

Green Angels

- Vi är ett nätverk av erfarna och passionerade investerare.
- Vi investerar enbart i de gröna näringarna.
- Vi är aktiva investerare som bidrar till företagets utveckling, bland annat genom:
 - Kundkontakt och försäljningstöd
 - Organisationsutveckling
 - Skapar förutsättningar för ytterligare finansiering.



Avslutande reflektioner

- LRFs roll i att öka medlemsnyttan -> stödja och delta i uppbyggnaden av riskkapitalfonder och affärsänglanätverk.
- Lantbruket är en unik bransch med unika problem, men det kan även sägas om kläder, tobak och läkemedel.
- Nyckeln är att utveckla och behålla kapital lokalt, samt att kombinera kund och finansiärsrollen.