



# Mikael Moreira, partner på DLA Piper, medförfattare till praktisk guide till venture capital



Mikael Moreira  
Partner, Lawyer

Mikael Moreira, Partner på DLA Piper, har tillsammans med Kim Bergman skrivit boken *Venture capital-investeringar: En praktisk vägledning*. Boken riktar sig såväl till advokater och bolagsjurister, som till entreprenörer och investerare som vill få en större förståelse för investeringsprocessen inom venture capital. I denna artikel tar Mikael Moreira upp några grundläggande tips som entreprenörer bör vara medvetna om när de ska söka tillväxtkapital från venture capital-fonder.

## God planering och framförhållning

En kapitalanskaffning från en venture capital-fond är mycket tidskrävande och kräver noga förberedelser. För att göra ett gott intryck på potentiella investerare bör entreprenören ha förberett en gedigen affärsplan, budget och en tydlig och genomtänkt *pitch deck*. Man bör även ha förberett dokument som illustrerar bolagets kapitalstruktur samt kategoriserat protokoll, avtal och andra viktiga dokument som rör bolaget och som investerarna kommer att vilja granska vid sin genomgång av bolaget.

## Hitta rätt investerare och rätt typ av kapital

Venture capital-fonder vill ha god insyn i sin investering, och kommer vilja vara delaktiga i bolagets utveckling. Detta kan innebära representation i styrelsen, eller veto-rättigheter i viktiga beslut. Därför är det viktigt att

entreprenören matchas med en investerare som den har förtroende för och som delar dennes syn på bolagets verksamhet. Kapitalanskaffningen kan ses som starten på ett långvarigt och tätt samarbete mellan parterna och det är inte nödvändigtvis den investerare som erbjuder högst bolagsvärdering som är den rätte investeraren för bolaget. Beroende på vilken fas som bolaget befinner sig i behöver entreprenören också överväga vilken typ av kapital som bör anskaas. Vanligtvis erhåller investeraren nyemitterade aktier för sin investering. Men det finns även andra alternativ. I situationer då det är svårt att värdera bolaget kan konvertibellån vara ett alternativ.

### **Förstå bolagets kapitalstruktur**

Inför en kapitalanskaffning är det mycket viktigt att entreprenören har fullständig förståelse för hur bolagets ägande- och kapitalstruktur ser ut. Ägandestrukturen illustreras i en *capitalization table* och delas med de potentiella investerarna. I *capitalization table* ska samtliga aktier i bolaget redovisas och indelas efter aktieägare och aktieklass. Det är ett centralt dokument i investeringsprocessen, då det är detta dokument som investeraren använder sig av för att räkna på hur stor andel av bolaget denne vill ha i utbyte mot sin investering.

### **Hitta rätt balans mellan entreprenören och investeraren**

En venture capital-fond vill ofta få större inflytande än dess faktiska ägande ger dem rätt till under ABL. Man vill också kunna realisera sin investering inom ett visst antal år, vilket brukar ta sig uttryck i tvingande avyttringsklausuler i aktieägaravtalet. Dessa villkor är vanligt förekommande och entreprenörer ska således inte bli förvånade när dessa bestämmelser inkluderas i ett så kallat *term sheet*. Det är viktigt att entreprenören inte känner att denne tappar för mycket kontroll över bolaget men samtidigt har förståelse för att investerarens främsta drivkraft är att få god avkastning på sin investering.

Boken *Venture capital-investeringar: En praktisk vägledning* finns att beställa via Norstedts Juridik, se länk nedan. Vill du veta mer om hur vi på DLA Piper kan hjälpa till vid anskaffning av tillväxtkapital eller vid investeringar i tillväxtföretag, kontakta Mikael Moreira för mer information.

Beställ boken här: <https://shop.nj.se/products/venture-capital-investeringar>

---

Services

Corporate

---