

Förstudie

Finns det ett behov av ett regionalt investmentbolag?

17 september 2024

Innehåll

Förstudie - finns det ett behov av ett regionalt investmentbolag?	3
Nuvarande situation och problemställning.....	5
Beskrivning av olika typer av köpare av bolag - industriell köpare, investmentbolag och private equity bolag	6
Industriell köpare	6
Investmentbolag	8
Private Equity-bolag	9
Skillnad mellan ett onoterat investmentbolag med oändlig tidshorisont och ett private equity bolag	10
Kategorier av aktörer som investerar i ägarkapital i regionen	12
Årligt avkastningskrav i ett onoterat investmentbolag som investerar i mogna bolag	14
Intervjuer – en del av förstudien.....	15
Vad bör beaktas om man vill etablera ett regionalt investmentbolag i Norrbotten som fokuserar på mogna bolag?.....	16
Hur mycket ägarkapital bör man resa för att etablera ett lokalt investmentbolag som investerar i mogna bolag?	18
Vilken typ av aktör skulle kunna vara investerare och ägare i ett lokalt investmentbolag?	19
Vilken nisch kan ett lokalt investmentbolag ha som investerar i mogna bolag i Norrbotten?	20
Vad bör beaktas avseende struktur, organisation och bolagsformalia vid etablering av ett investmentbolag?	22
Vad talar emot att etablera ett lokalt investmentbolag i Norrbotten som investerar i mogna bolag?	24
Fråga till entreprenörer som sålt sin verksamhet: Vad var viktigt för dig när du sålde din verksamhet?	26
Personer och organisationer som har intervjuats i förstudien:.....	27
Slutsatser och rekommendation på nästa steg.....	28

Förstudie- finns det ett behov av ett regionalt investmentbolag?

Mål med förstudien

Finns det ett behov av ett regionalt investmentbolag? Och hur skulle det i så fall riggas?

Projektorganisation

Luleå Näringsliv AB genom Camilla Sehlin, VD, är beställare av förstudien. Finansiärer av förstudien är Region Norrbotten, Luleå Business Region samt Stiftelsen Företagande i Luleå.



Förstudieutförare är Advise North AB.

Tid och leveransplan

Förstudien genomfördes under perioden april-september 2024.

Redovisning och presentation av förstudien 17 september 2024. Uppdraget har avrapporterats i form av skriftlig rapport samt en presentation som presenterats för Branschrådets medlemmar.

Innehåll i förstudien

1. Nuvarande situation och problemställning
2. Faktaavsnitt innehållande följande:
 - *beskrivning av olika köparkategorier såsom industriella köpare, investmentbolag och private equity bolag*
 - *kategorier av aktörer som investerar i ägarkapital i regionen*
 - *årligt avkastningskrav i ett onoterat investmentbolag som investerar i mogna bolag*
3. Förstudien beaktar frågeställningar som t ex:
 - *vad bör beaktas vid etableringen av ett regionalt investmentbolag?*
 - *hur mycket ägarkapital behövs?*
 - *vem kan vara investerare/ägare till investmentbolaget?*
 - *vilken nisch ska investmentbolaget ha?*
 - *vad bör beaktas avseende struktur, organisation och bolagsformalia vid etablering?*
 - *vilka risker finns och finns det något som talar emot att etablera ett investmentbolag?*
 - *Vad var viktigt för dig som entreprenör när du sålde din verksamhet?*

4. Avgränsningar:

1. Förstudien avseende investmentbolag beaktar endast investeringar i mogna bolag, ej i så kallade start-ups eller scale-ups.
2. Förstudien fokuserar på investeringar i mogna bolag i Norrbotten.

5. Slutsatser och rekommendation på nästa steg:

Vid ett framtida etablerande av ett lokalt investmentbolag skulle nedan förväntade effekter kunna uppnås på kort och lång sikt

Mål på kort sikt:

- Näringslivet kan presentera ett förslag för att främja långsiktigt hållbart och regionalt ägande av norrbottniska bolag
- Regionala entreprenörer och andra investerare får möjlighet att investera kapital i norrbottniska företag

Mål på lång sikt:

- Säkerställa långsiktigt regionalt ägande av norrbottniska företag
- Bidra till kapitaltillskott som möjliggör långsiktiga och hållbara investeringar i norrbottniska företag
- Ge investeringsmöjligheter för entreprenörer och investerare
- Ge fler alternativ till möjliga investerare till SMF i Norrbotten som avser att sälja delar av eller hela sin verksamhet
- Värna existens av lokala leverantörer av tjänster och produkter till de bolag där ägarskifte sker
- Säkerställa arbetstillfällen, skatteintäkter och ett diversifierat näringsliv över tid
- Bidra till ett aktivt samhällsengagemang och attraktivt samhälle

Nuvarande situation och problemställning

Under en längre tidsperiod har lönsamma och mogna företag i Norrbotten sålts till köpare utanför länet. Köparna är primärt av två olika typer – (i) större industriella aktörer/koncerner alternativt (ii) investmentbolag/private equity-bolag (PE-bolag).

Den industriella köparen inom sin bransch kan både vara nationell alternativt internationell, allt som oftast med ett huvudkontor beläget söder om Dalälven. Investmentbolaget/PE-bolaget har oftast säte i Stockholm när det rör sig om svenska PE-bolag.

Lokala köpare till denna kategori av bolag, dvs mogna och lönsamma bolag, är sällsynta när bolagsvärdena överstiger 20 mkr. Orsaken är att finansieringen av förvärvet blir ett problem då tillräckligt med lokalt ägarkapital oftast är en bristvara när köpeskillingsnivån blir för hög.

I svårare tider, lågkonjunktur och recession, finns det risk att verksamheter geografiskt längre bort ifrån huvudkontoret påverkas mer negativt än de verksamheter som är närmare, t ex genom avveckling eller neddragning av verksamheten.

I dagsläget finns ingen tillgänglig statistik som beskriver hur stor andel av de lokala bolagen inom kategorin som överlåts till ovan typer av köpare. Erfarenhet hos aktörer som medverkar i överlåtelserna, t ex finansiell och legala rådgivare samt finansiärer, indikerar dock att majoriteten och kanske uppemot 90% av överlåtelserna sker till köpare utanför länet när nivån på köpeskillingen överstiger ca 20 mkr.

Det är vanligt att lokala leverantörer till det uppköpta bolaget byts ut mot köparens befintliga nätverk av leverantörer. Det kan t ex avse inköpta tjänster inom IT, ekonomi, kommunikation, finansiering mm eller leverantörer av produkter t ex profilprodukter, fordon/bilar, kontorsvaror mm. När de lokala leverantörerna byts ut för målbolaget påverkas det lokala näringslivet negativt genom minskad försäljning och i värsta fall uppsägning av personal.

Förutom att makt och inflytande försvinner ut ur regionen så påverkas även andra intressenter negativt av att köparna inte är lokala eller regionala.

Denna förstudie avser att utreda om det finns förutsättningar att etablera en lokal/regional aktör som kan vara ett alternativ till ovan köparkategorier för att ägandet och inflytandet ska bevaras i regionen.

Förstudien belyser ett antal olika områden och frågeställningar. Vid genomförandet har ett flertal personer och organisationer intervjuats, se lista i slutet av förstudien, som har goda erfarenheter inom området för investeringar, finansiering, juridik och överlåtelser.

Enskilda personers svar redovisas inte med namn utan sammanställningen av intervjuerna är anonymiserad. Även vissa av intervjupersonerna är anonymiserade, det kan avse entreprenörer som sålt sin verksamhet eller privata investerare.

Beskrivning av olika typer av köpare av bolag- industriell köpare, investmentbolag och private equity bolag

Inledningsvis en beskrivning av vad som karaktäriserar en (i) industriell köpare av bolag, (ii) ett investmentbolag och (iii) ett private equity bolag.

Industriell köpare

En industriell köpare av bolag, även kallad strategisk köpare, är en aktör som förvärvar företag med syftet att integrera dem i sin egen verksamhet för att uppnå strategiska mål. Industriella köpare skiljer sig från finansiella köpare, såsom private equity-företag, genom att de oftast är operativa företag inom samma eller närliggande branscher som det förvärvade företaget. Nedan några av de viktigaste egenskaperna som karaktäriserar en industriell köpare:

Strategisk inriktning

Industriella köpare är intresserade av att skapa synergieffekter genom att integrera det förvärvade bolagets verksamhet med sin egen. Detta kan inkludera produktionssynergier, kostnadsbesparingar, utökad marknadsandel eller förbättrade distributionsnät.

Förvärven görs vanligtvis som en del av en långsiktig strategi, till exempel för att expandera till nya marknader, diversifiera produktportföljen, eller få tillgång till ny teknologi eller kompetens.

Branschkunskap och operativ erfarenhet

Industriella köpare har ofta en djup förståelse för branschen och marknadsdynamiken, vilket gör att de kan identifiera värden som andra köparkategorier kanske inte ser.

Industriella köpare har erfarenhet av att driva företag inom samma eller relaterade områden, vilket innebär att de kan ta ett aktivt operativt ansvar för det förvärvade bolaget och bidra med expertis i det operativa.

Konkurrensfördelar

Genom förvärv söker industriella köpare ofta att stärka sin position på marknaden, till exempel genom att eliminera en konkurrent, öka sin marknadsandel eller få tillgång till nya kunder.

Förvärv kan också ge tillgång till viktiga resurser, såsom råmaterial, teknologi, patent, personal eller en välutvecklad distributionskanal.

Kapitalstruktur och finansiering

Industriella köpare har ofta en stark balansräkning och tillgång till kapital, vilket gör dem kapabla att genomföra stora förvärv och hantera integrationskostnader.

Många industriella köpare använder ofta en kombination av internt genererat kapital, såsom kassaflöden från befintlig verksamhet, samt extern finansiering (banklån/garantier mm) för att genomföra förvärv.

Integration och kontroll

Industriella köpare är intresserade av att fullt ut integrera det förvärvade företaget i sin egen verksamhet. Detta kan innebära att företaget byter namn, övergår till köparens affärssystem, och anpassar sin verksamhet efter köparens företagskultur och strategier.

Efter förvärvet tar industriella köpare ofta över den operativa kontrollen, med fokus på att optimera verksamheten och maximera synergier.

Köpeskilling och värdering

Industriella köpare kan vara villiga att betala en högre köpeskilling än finansiella köpare eftersom de ser potentialen i att skapa synergieffekter och öka värdet av det förvärvade bolaget inom ramen för deras befintliga verksamhet.

Prissättningen av ett förvärv baseras ofta på det strategiska värdet av företaget snarare än enbart på dess finansiella prestationer.

Mål för förvärvet

Ett vanligt mål kan vara att få tillgång till ny teknologi eller innovationsförmåga som kan integreras i köparens befintliga produkter eller tjänster.

Genom att förvärva företag i andra regioner eller länder kan en industriell köpare expandera sin geografiska närvaro och nå nya marknader.

Industriella köpare kan också söka att diversifiera sin verksamhet för att minska beroendet av en viss marknad eller produktkategori.

Riskhantering

Genom att integrera ett förvärvat företag kan industriella köpare sprida och minska sina operativa risker, särskilt om förvärvet möjliggör diversifiering eller stärker kärnverksamheten.

Eftersom industriella köpare är operativa aktörer, kan de vara mindre benägna att ta spekulativa risker och istället fokusera på stabila och strategiskt logiska förvärv.

Investmentbolag

Ett investmentbolag är en typ av företag vars huvudsakliga verksamhet består i att äga och förvalta aktier eller andra värdepapper i andra företag. Syftet med ett investmentbolag är att skapa värde för sina ägare (dvs investerare) genom att investera i en portfölj av tillgångar, som vanligtvis består av aktier i andra företag. Investmentbolag har en viktig roll i ekonomin genom att tillhandahålla kapital, erbjuda stöd till de företag de investerar i, och fungera som en kanal för individuella och/eller institutionella investerare att få tillgång till en diversifierad portfölj.

Det finns olika typer av investmentbolag beroende på deras investeringsstrategier och mål. Nedan några vanliga kategorier:

Noterade Investmentbolag: Dessa bolag är listade på en aktiebörs och deras aktier kan köpas och säljas av allmänheten. Exempel på sådana bolag i Sverige är Investor och Industrivärden. Dessa bolag erbjuder en hög likviditet för investerare, eftersom aktierna kan handlas på daglig basis.

Onoterade Investmentbolag: Dessa bolag är inte listade på en börs, vilket gör det svårare att köpa och sälja aktierna. Onoterade investmentbolag kan vara mer fokuserade på långsiktiga investeringar i onoterade företag eller i specifika branscher/geografier. Marknaden för onoterade investmentbolag i Sverige har vuxit markant under de senaste åren, driven av ett ökat intresse för alternativa investeringar och en stark entreprenörskapskultur. Dessa bolag erbjuder unika investeringsmöjligheter och spelar en betydande roll i finansieringen och utvecklingen av små och medelstora företag (SME).

Onoterade investmentbolag i Sverige investerar vanligtvis i företag som har stabila kassaflöden och/eller företag som har en hög tillväxtpotential. Dessa bolag kan också fokusera på specifika sektorer, såsom teknologi, industri, eller hälsovård, och de har ofta en stark lokal förankring.

Intresset för att investera i onoterade bolag har ökat, särskilt bland institutionella investerare som söker högre avkastning jämfört med traditionella tillgångar som noterade aktier och obligationer. Den under flera år låga räntemiljön har också bidragit till detta intresse, då investerare letar efter alternativ som kan ge bättre riskjusterad avkastning.

Privatpersoner har också fått större tillgång till dessa investeringar, bland annat genom fonder som specialiserar sig på onoterade tillgångar.

Investmentbolag skiljer sig från traditionella företag genom att deras primära verksamhet inte är att producera varor eller tjänster, utan att investera kapital i andra verksamheter. Dessa bolag skapar värde på flera sätt:

- Genom att investera i en portfölj av olika tillgångar kan investmentbolag minska risken för investerare. En bred portfölj skyddar mot att en enskild dålig investering har en alltför stor negativ inverkan på det totala resultatet.
- Många investmentbolag har en långsiktig investeringshorisont, vilket innebär att de kan behålla sina investeringar under många år. Detta gör att de kan dra nytta av långsiktig tillväxt i företagen de investerar i.

- Vissa investmentbolag har en aktiv roll i förvaltningen av de företag de äger. De kan bidra med strategisk rådgivning, hjälp med finansiering och andra resurser för att förbättra företagets prestationer.

Private Equity-bolag

Denna typ av bolag specialiserar sig på att köpa upp hela företag, ofta med avsikten att omstrukturera dem och sälja dem vidare med vinst efter en viss tid. Dessa bolag har ofta en aktiv ägarroll och arbetar nära företagsledningarna för att förbättra verksamheternas prestationer.

Ofta återinvesterar tidigare ägare och entreprenörer en del av köpeskillingen vid överlåtelsen i köparbolaget i syfte att vara med på den fortsatta resan och den potentiella avkastningen.

För investerare erbjuder investmentbolag flera fördelar

Investmentbolag har erfarna förvaltare/investment managers som har tillgång till information och analyser som kan vara svåra för enskilda investerare att få tag på.

Genom att investera i ett investmentbolag får investerare automatiskt en andel i en bred portfölj av företag, vilket minskar risken jämfört med att investera i enskilda aktier.

Vissa investmentbolag investerar i företag som inte är börsnoterade, vilket ger investerare möjlighet att indirekt få exponering mot dessa marknader.

Samtidigt finns det vissa risker och nackdelar att beakta. Investmentbolag tar ut avgifter för sin förvaltning, vilket kan påverka avkastningen för investerare. Dessa avgifter kan vara högre än om investeraren själv förvaltade sin portfölj.

Även om investmentbolag erbjuder diversifiering, är de fortfarande utsatta för marknadsrisker. Om marknaden som helhet går ned, kan det påverka värdet på investmentbolagets portfölj negativt.

Skillnad mellan ett onoterat investmentbolag med oändlig tidshorisont och ett private equity bolag

Onoterade investmentbolag med oändlig tidshorisont och private equity-bolag med tidsbestämda fonder representerar två olika modeller för investering och kapitalförvaltning. Medan onoterade investmentbolag fokuserar på långsiktighet och stabilitet utan tidsbegränsningar, har private equity-bolag en mer tidsbestämd och resultatorienterad strategi som syftar till att generera hög avkastning på kort till medellång sikt.

Skillnaden mellan ett onoterat investmentbolag med oändlig tidshorisont och ett private equity-bolag där investeringarna sker i tidsbestämda fonder ligger i hur de hanterar sina investeringar, sin struktur, och sin investeringshorisont. Nedan några av de viktigaste skillnaderna:

Investeringshorisont

Onoterat Investmentbolag med oändlig tidshorisont: Dessa bolag har ingen förutbestämd tidsgräns för sina investeringar. De kan hålla sina tillgångar på obestämd tid och har därmed en mycket långsiktig investeringsstrategi. De kan investera i företag och behålla dem i sin portfölj under många år eller till och med årtionden, vilket ger dem möjlighet att stödja företagets långsiktiga tillväxt och kapitalisera på långsiktig värdeutveckling utan att behöva avveckla innehav vid en viss tidpunkt.

Private Equity-bolag med tidsbestämda fonder: Dessa bolag investerar genom att skapa fonder med en bestämd livslängd, vanligtvis mellan 7 och 10 år. Under denna period investerar de kapital, utvecklar de förvärvade företagen, och säljer av dem innan fondens sluttidpunkt. Målet är att generera en hög avkastning på kort till medellång sikt, vilket innebär att de ofta avvecklar sina investeringar för att maximera vinsten inom den tidsramen.

Struktur och Finansiering

Onoterat Investmentbolag: Dessa bolag kan vara privatägda och deras kapital kommer ofta från en mindre krets av långsiktiga investerare, såsom familjer, framgångsrika entreprenörer, stiftelser eller ett litet antal institutionella investerare. De är inte bundna av de krav på likvidation som tidsbestämda fonder har och kan återinvestera vinster och utdelningar för att stärka sin kapitalbas och bygga långsiktig värdetillväxt.

Private Equity-bolag: De samlar kapital från institutionella investerare, förmögna individer och family offices genom tidsbestämda fonder. Efter fondens livslängd återbetalas kapitalet till investerarna tillsammans med eventuell vinst. Private equity-bolag måste ständigt skapa nya fonder för att fortsätta sin verksamhet, vilket innebär att deras kapital är cykliskt bundet till fondernas livslängd.

Investeringsstrategi och ägarroll

Onoterat Investmentbolag: Dessa bolag kan ha en mer diversifierad och långsiktig investeringsstrategi. Eftersom de inte är tvingade att sälja tillgångar inom en viss tidsperiod, kan de

fokusera på att stödja bolagen de investerar i över en längre tidsperiod, vilket kan innefatta strategisk rådgivning, kapitalförsörjning och stöd i företagens långsiktiga tillväxtplaner.

Private Equity-bolag: Private equity-fonder har ofta en mer aggressiv och kortsiktig strategi, där de förvärvar företag med målet att öka deras värde genom omstruktureringar, konsolidering av bolag i samma bransch, förbättringar av verksamheten och ibland genom avyttring av delar av verksamheten. När företagen har nått en viss nivå av mognad eller värdeökning, avyttras de för att generera en hög avkastning för fondens investerare.

Likviditet i aktien och riskhantering

Onoterat Investmentbolag: Eftersom de inte är listade på en börs och inte har en tidsbegränsning på sina investeringar, kan likviditeten i aktiehandeln vara låg. Investerarna måste vara beredda på att deras kapital kan vara bundet under en mycket lång tid. Detta gör att bolaget kan hantera marknadsvolatilitet bättre och fokusera på långsiktigt värdeskapande.

Private Equity-bolag: Likviditeten i private equity-fonder är också begränsad eftersom kapitalet är bundet till fondens livslängd. Men eftersom fonderna är tidsbestämda, finns det en inbyggd press att realisera avkastning inom en viss tidsram, vilket kan innebära högre risker i form av potentiellt snabba exits under ogynnsamma marknadsförhållanden.

Kategorier av aktörer som investerar i ägarkapital i regionen

I Norrbotten finns det flera typer av aktörer som investerar i företag med fokus på olika faser i företagets livscykel. Nedan följer exempel på investerare samt vilken del av livscykeln de främst engagerar sig i med reservation för att sammanställningen inte är fullständig.

Inkubatorer och företagsacceleratorer

- **Fas i livscykeln: Tidiga stadier** (idéfas, uppstart, tidig tillväxt)
- **Karaktäristik:** Inkubatorer och acceleratorer erbjuder stöd till nystartade företag genom mentorskap, kontorsutrymmen, nätverk och ibland även tidig finansiering. De hjälper företag att utveckla sina affärsmodeller och förbereda sig för tillväxt.
- **Exempel i Norrbotten:** Arctic Business Incubator genom Arctic Ventures är exempel på aktör i regionen som stöder startups inom olika sektorer.

Affärsänglar

- **Fas i livscykeln: Tidiga stadier** (idéfas, uppstart, tidig tillväxt)
- **Karaktäristik:** Affärsänglar är privata individer som investerar egna pengar i nystartade företag. De är ofta erfarna entreprenörer och/eller finansiellt stadda personer som förutom kapital även bidrar med nätverk, kunskap och erfarenhet.
- **Exempel i Norrbotten:** I Norrbotten finns affärsänglar som samarbetar med inkubatorer och innovationsstödjande verksamheter för att hitta intressanta investeringsobjekt.

Riskkapitalbolag

- **Fas i livscykeln:** Tillväxtfasen
- **Karaktäristik:** Riskkapitalbolag investerar i företag som har kommit förbi uppstartsfasen och som har visat att deras affärsmodell fungerar. De tillför kapital för att möjliggöra snabb tillväxt, expansion till nya marknader eller utveckling av nya produkter.
- **Exempel på lokala aktörer:** Partnerinvest Norr investerar i små och medelstora företag i regionen som befinner sig i tillväxtfasen. Även aktörer som Mobilaris Evolve, Cap Sek (börsnoterat), Expandera i Norrbotten AB, Lunova AB och nybildade CN Invest AB, Polar Ventures samt Norrinvest investerar i tillväxtfasen. Vissa av ovan nämnda aktörer har branschspecifikt fokus medan andra investerar bredare. Ägarandel kan vara från minoritetsägare till majoritetsägare beroende på aktör.

Industriella investerare

- **Fas i livscykeln:** Mogna företag, tillväxt, omstrukturering

- **Karaktäristik:** Industriella investerare är oftast större nationella eller internationella företag som förvärvar eller investerar i andra mogna företag för att skapa strategiska synergier. De kan vara börsnoterade i Sverige eller utomlands men de kan även vara onoterade. De är intresserade av att integrera de förvärvade företagen i sin egen verksamhet t ex för att stärka sin marknadsposition, expandera sitt produktutbud eller gå in på nya marknader.
- **Exempel i Norrbotten:** Större företag i regionen, såsom t ex LKAB, BDX Företagen AB, Wibax med flera har historiskt förvärvat andra företag som har kompletterande produkter, tjänster, kompetenser eller resurser.

Investmentbolag

- **Fas i livscykeln:** Mogna företag, tillväxt, omstrukturering
- **Karaktäristik:** Ett investmentbolag är en typ av företag vars huvudsakliga verksamhet består i att äga och förvalta aktier eller andra värdepapper i andra företag. Syftet med ett investmentbolag är att skapa värde för sina ägare (dvs investerare) genom att investera i en portfölj av tillgångar, som vanligtvis består av aktier i andra företag
- **Exempel på lokala aktörer:** Exempel på investmentbolag i närområdet som även investerar i Norrbotten är Polskenet (säte i Sundsvall), Treac AB (säte i Skellefteå) samt Ackra Invest AB (säte i Skellefteå). Utöver dessa aktörer finns investmentbolag från södra Sverige som investerar i regionen.

Lokala alternativ, dvs investmentbolag från Norrbotten, som uttalat investerar och fokuserar på mogna bolag i livscykeln, finns inte idag. Aktörer som Expandera i Norrbotten har dock historiskt investerat i mogna bolag men har för tillfället fokus på tillväxtbolag i portföljen. De nybildade bolagen CN Invest och Polar Ventures har ingen uttalad investeringsstrategi mot mogna bolag utan fokuserar på branschspecifika investeringar inom livsmedelskedjan och matsystem.

Private Equity-företag

- **Fas i livscykeln:** Mogna företag, buyout-fasen
- **Karaktäristik:** Private equity-företag investerar i mogna företag, ofta genom att köpa ut dessa företag helt eller delvis. De kan fokusera på att effektivisera verksamheten, öka värdet och sedan sälja företaget vidare med vinst. Alternativt köra buy-and-build koncept, dvs konsolidera en fragmenterad bransch genom att förvärva bolag i samma bransch, ofta finns dessa bolag i tillväxtfasen eller i den mogna fasen.
- **Exempel i Norrbotten:** I Norrbotten finns inga lokala Private equity-aktörer. Dock förvärvas en hel del mogna bolag av private equity aktörer ofta lokaliserade i Stockholm.

I ovan sammanställning har banker och finansinstitut utelämnats. Dessa aktörer kan bidra med extern finansiering (krediter, garantier mm) i samband med investeringar och förvärv men investerar inte i

ägarkapital. Undantaget är Norrlandsfonden som även erbjuder kompletterande lån i form av konvertibellån under vissa förutsättningar samt där andra aktörer går in med ägarkapital. Norrlandsfonden kan medverka i finansiering av alla beskrivna faser i livscykeln.

Årligt avkastningskrav i ett noterat investmentbolag som investerar i mogna bolag

Den årliga avkastningen för ett noterat investmentbolag som investerar i mogna företag tenderar att vara mer stabil och förutsägbar jämfört med bolag som investerar i start-ups eller tillväxtbolag. Mogna företag har vanligtvis en etablerad verksamhet, stabila kassaflöden och en mer förutsägbar tillväxt, vilket påverkar den förväntade avkastningen.

Investmentbolag som fokuserar på mogna bolag brukar i normalfallet sikta på en årlig avkastning i intervallet 8–12 %. Denna avkastning reflekterar den lägre riskprofilen i att investera i företag med etablerade affärsmodeller och stabila intäktsströmmar. Nedan några faktorer som kan påverka avkastningen:

Stabila kassaflöden:

- Mogna företag genererar ofta konsekventa kassaflöden, vilket ger en pålitlig grund för utdelningar och värdeökning. Detta kan resultera i en stadig men måttlig avkastning.

Lägre risk:

- Den lägre risken med att investera i mogna företag innebär ofta en lägre men stabilare avkastning jämfört med investeringar i tillväxtföretag.

Långsiktig kapitaltillväxt:

- Även om avkastningen från mogna företag inte alltid är hög, kan den ackumuleras över tid genom långsiktigt ägande, vilket också minskar behovet av snabba exits och därmed marknadens volatilitet.

Marknadsförhållanden och sektor:

- Avkastningen kan också påverkas av vilken sektor de mogna företagen verkar inom. Till exempel har mogna företag inom teknologisektorn gett högre avkastning jämfört med traditionella sektorer som industri eller tjänstesektorn.

Jämförelse med avkastning från private equity investeringar

I jämförelse med private equity-fonder, som kan sikta på högre avkastning genom att ta större risker, erbjuder noterade investmentbolag som investerar i mogna företag en mer konservativ avkastningsprofil. Denna stabilitet är mer attraktiv för investerare som söker lägre risk och mer förutsägbar avkastning över tid.

Intervjuer – en del av förstudien

I uppdraget har ingått att intervjua personer med erfarenhet, nätverk och kompetens från området för investeringar och förvärv.

Följande kategorier av personer/företrädare har intervjuats:

- entreprenörer som har byggt upp och sålt sin verksamhet
- investerare i bl a investmentbolag
- kompletterande finansiärer vid finansiering av förvärv
- riskkapitalbolag
- inkubator
- investmentbolag som investerar i regionen
- nybildade investmentbolag
- advokatbyrå

Totalt har ca 15 personer intervjuats. Noterbart är att vissa av organisationerna och personerna kommer vara anonyma av sekretessskäl medan övriga listas i slutet av förstudien.

Intervjuerna har baserats på ett flertal frågor, där vissa av svaren redovisas nedan. Frågeställningarna är breda och komplexa och går in i varandra vilket gör att även svaren kan bli utmanande att sammanfatta.

Vad bör beaktas om man vill etablera ett regionalt investmentbolag i Norrbotten som fokuserar på mogna bolag?

Att etablera ett regionalt investmentbolag i Norrbotten med fokus på mogna bolag kräver en genomtänkt strategi som tar hänsyn till lokala förutsättningar. Nedan några nyckelfaktorer att beakta som har lyfts fram:

Marknadsanalys och identifiering av mogna bolag

Norrbotten har en stark industribas, t ex företag inom gruvsdrift, skogsindustri, energi och teknik. Att identifiera mogna bolag inom dessa sektorer kan ge en grund för investeringar. En marknadsanalys behövs för att förstå vilka företag som har stabila kassaflöden, en bevisad affärsmodell och potential för långsiktig tillväxt.

I Norrbotten finns sektorer som förnybar energi, datacenter, besöksnäring vilket kan erbjuda möjligheter att investera i företag som är mogna men fortfarande har tillväxtpotential.

Kapitalanskaffning och finansiell struktur

Att engagera lokala institutionella investerare kan ge ett starkt stöd till etableringen. Därutöver kan entreprenörer som har sålt sin verksamhet och värnar regionens näringsliv vara beredda att investera i investmentbolaget.

Om målet är att investera i mogna företag, är det viktigt att säkerställa tillräckligt kapital för långsiktigt ägande, vilket t ex kan innebära återinvestering av vinster för att uppnå stabila och mer förutsägbara avkastningar.

Förståelse för lokala utmaningar och möjligheter

Norrbotten är en glesbygd med specifika utmaningar som avstånd, infrastruktur och kompetensförsörjning. Samtidigt erbjuder regionen unika möjligheter genom naturresurser och en strategisk position för grön omställning.

Det finns statliga och regionala stödprogram för företagande, t ex inom innovation och hållbarhet. Att navigera och nyttja dessa incitament skulle kunna ge fördelar och minska investeringsrisker.

Samarbeten och nätverkande

Att bygga relationer med befintliga företag, befintliga lokala investerare och branschorganisationer i regionen är viktigt vid etablering av investmentbolaget men även för att kunna vara långsiktig och uthållig.

Samarbete med LTU skulle kunna stärka investmentbolagets innovationskraft och teknologiska kompetens, självklart beroende på vilka sektorer man väljer att investera inom.

Hållbarhet och ansvarstagande investeringar

Investeringarna bör också ta hänsyn till hållbarhetsaspekter, med tanke på den ökade efterfrågan på hållbar utveckling. ESG (Environmental, Social, Governance) kan vara en integrerad del av investeringsstrategin för att säkerställa långsiktigt värdeskapande.

Lokal kompetens och talangförsörjning

Norrboten är en glesbefolkad region, vilket innebär att tillgång till kompetent arbetskraft vara en utmaning. Att säkerställa tillgång till nödvändig kompetens och stödja lokal talangutveckling genom utbildning och samarbete med universitet är viktigt.

Exit-strategi och avkastningskrav

För ett investmentbolag med fokus på mogna företag är det viktigt att ha en uttalad exit-strategi om exit av bolag ska genomföras, men också att vara flexibel för att kunna behålla ägandet under längre perioder om det krävs. Detta kan innebära en mer konservativ avkastningsstrategi men också en stabilare och mer förutsägbar kapitaltillväxt.

Hur mycket ägarkapital bör man resa för att etablera ett lokalt investmentbolag som investerar i mogna bolag?

Att bedöma hur mycket ägarkapital som behöver resas för att etablera ett investmentbolag som investerar i mogna bolag är beroende av flera faktorer, t ex investeringsstrategi, storleken på de målbolag investmentbolaget avser att investera i, organisationsstruktur mm.

Om fokus är på majoritetsandelar eller minoritetsinvesteringar kommer det att påverka kapitalbehovet. Att investera i majoritetsandelar kommer att kräva mer kapital.

Antalet genomförda investeringar påverkar kapitalbehovet. Ett typiskt investmentbolag bör sprida riskerna över 5-10 företag.

Längden på den planerade investeringsperioden påverkar också kapitalbehovet, särskilt om ytterligare finansieringsrundor planeras.

Storleken på de potentiella målbolagen kommer att påverka kapitalbehovet. Mogna bolag kan variera kraftigt i storlek och lönsamhet till följd av att en potentiell köpeskilling för små till medelstora bolag kan variera från några tiotals miljoner SEK upp till några hundra miljoner SEK.

Ett typiskt investmentbolag kanske investerar 10-20% av det totala kapitalet i varje enskilt bolag. Om en genomsnittlig investering är 30-70 miljoner SEK per bolag, och investering görs i 7-10 bolag, kan det totala investerade beloppet uppgå till intervallet 300-700 miljoner SEK.

Det behövs sannolikt en reserv och kapitalbuffert för oförutsedda behov eller för att stödja portföljbolag med ytterligare kapital i framtiden. Utan kapital finns få handlingsalternativ om portföljbolagen skulle få problem t ex pga vikande konjunktur eller liknande.

Driften av förvaltningen av investmentbolaget, inklusive löner, administration och juridiska kostnader, ska också inkluderas i kapitalbehovet. För ett litet till medelstort investmentbolag kan dessa kostnader uppgå till 4-10% av det totala kapitalet årligen. Det är viktigt med en slimmad organisation för att undvika för höga fasta kostnader för förvaltningen. Eventuellt kan delar av administrationen initialt outsourcas till lämplig aktör i syfte att hålla nere kostnaderna.

Total kapitaluppskattning bedöms uppgå till ca 200-300 miljoner kronor för ett relativt litet investmentbolag. För större ambitioner eller för att investera i större företag kan kapitalbehovet uppgå till ca 500 miljoner SEK eller mer.

Eget kapital torde stå för merparten av totalt kapital. Eget kapital reses från t ex grundare, privata investerare, family offices och institutionella investerare. Investmentbolaget kan också använda skuld-/lånefinansiering för att öka sin investeringskapacitet, dvs använda sig av lånat kapital för att få hävstång i förvärven.

Vilken typ av aktör skulle kunna vara investerare och ägare i ett lokalt investmentbolag?

Att identifiera ett fåtal ankarinvestorer som committar sig till att investera huvuddelen av det initiala kapitalet är sannolikt rätt väg att gå. Ankarinvestorer skulle kunna vara både institutionella investerare och privata investerare med gott renommé.

Det finns många företagare och entreprenörer i Norrbotten som har byggt upp framgångsrika företag i regionen. Sannolikt torde ett antal av dessa vara intresserade av att investera i regionen genom ett lokalt investmentbolag. Dessa aktörer har förhoppningsvis ett intresse av att främja regional näringslivsutveckling och tillväxt, vilket gör dem till potentiella investerare för ett lokalt investmentbolag i Norrbotten.

Att resa kapital kommer dock vara tidskrävande och kräver trovärdighet för de personer som arbetar med kapitalresningen, därutöver behövs ett koncept och affärsmodell för investmentbolaget som attraherar investerare.

Viktigt att både investerare samt de investeringar som görs är affärsmässiga. Investmentbolaget ska inte ägna sig åt stödverksamhet eller politiska åtgärder.

I ett senare skede skulle även mindre investerare kunna erbjudas att investera om man tror att detta kan vara positivt för investmentbolaget ur någon aspekt.

Vilken nisch kan ett lokalt investmentbolag ha som investerar i mogna bolag i Norrbotten?

Nedan några sektorer/nischer som har lyfts fram som lämpliga för ett investmentbolag i Norrbotten som utnyttjar regionens unika fördelar och möjligheter:

Industri och gruvnäring

Varför denna nisch? Norrbotten är känt för sin starka koppling till gruvindustrin, särskilt med städer som Kiruna och Gällivare som är centra för järnmalmsproduktion. Investeringar i mogna bolag som erbjuder tjänster, utrustning eller teknologier kopplade till gruvindustrin kan dra nytta av regionens stabila efterfrågan och långsiktiga tillväxtpotential.

Exempel på målbolag: Företag som levererar gruvutrustning, underhållstjänster, logistiklösningar, eller teknologiska innovationer för gruvindustrin.

Förnybar energi och hållbarhet

Varför denna nisch? Norrbotten har en stark potential inom förnybar energi, särskilt vindkraft och vattenkraft, på grund av sina geografiska och klimatmässiga förutsättningar. Med ökande fokus på hållbarhet och grön omställning kan investmentbolag inriktade på förnybar energi och hållbara lösningar dra nytta av den globala trenden mot grön energi.

Exempel på målbolag: Företag inom energiproduktion, teknologileverantörer för energisektorn, eller bolag som arbetar med energieffektivisering och miljöteknik.

Digitalisering och teknik

Varför denna nisch? Digitalisering är en växande sektor globalt, och Norrbotten är inget undantag. Regionen har en blomstrande tech-sektor med allt från datacenter (som Facebook/Meta i Luleå) till innovativa IT-lösningar för industrier. Genom att fokusera på mogna bolag inom tech och digitalisering kan ett investmentbolag positionera sig väl för framtida tillväxt.

Exempel på målbolag: IT-konsultföretag, mjukvaruutvecklare, datacenteroperatörer, eller företag som utvecklar digitala lösningar för traditionella industrier.

Infrastruktur och logistik

Varför denna nisch? Med sin geografiska placering och betydelsen av transporter och logistik för både industri och gruvnäring, kan investeringar i infrastruktur vara en lukrativ nisch. Stora transportprojekt, särskilt kopplade till gruvindustrin och handel med Norge och Finland, gör detta till en intressant sektor.

Exempel på målbolag: Logistikföretag, transporttjänster, bygg- och anläggningsföretag som specialiserar sig på industriell infrastruktur.

Turism och upplevelseindustri

Varför denna nisch? Norrbotten har en unik natur och kultur, vilket gör det till en attraktiv destination för turism. Investeringar i turism och upplevelseindustri kan utnyttja regionens tillgångar som midnattssol, norrsken, "coolcation" och vinteraktiviteter, särskilt i ljuset av den ökande efterfrågan på hållbar och naturbaserad turism.

Exempel på målbolag: Hotellkedjor, researrangörer, företag som erbjuder unika upplevelser eller hållbarhetsfokuserade turistföretag.

Vad bör beaktas avseende struktur, organisation och bolagsformalia vid etablering av ett investmentbolag?

Nedan ett antal viktiga faktorer att beakta vid etablering av ett investmentbolag avseende struktur, organisation och bolagsformalia för att säkerställa en hållbar och framgångsrik verksamhet.

Bolagsstruktur

Val av bolagsform: Den vanligaste bolagsformen för ett investmentbolag är ett **aktiebolag** (AB), eftersom det erbjuder begränsat ansvar för ägarna och har en etablerad struktur för investeringar och ägande. Det är också enklare att resa kapital och attrahera investerare i ett aktiebolag.

Holdingbolag: Ett holdingbolag kan etableras för att äga andelar i de underliggande portföljbolagen. Detta ger skattemässiga fördelar och underlättar hanteringen av utdelningar och kapitalvinster mellan portföljbolagen och moderbolaget.

Dotterbolag: För att hantera specifika investeringar kan man överväga att skapa separata dotterbolag för varje enskilt innehav. Detta minimerar risken att problem i ett företag påverkar hela portföljen.

Kapitalstruktur och finansiering

Eget kapital: Investmentbolag bör ha en tydlig plan för hur mycket eget kapital som behövs för att finansiera verksamheten och de investeringar som planeras. Att resa kapital från investerare, såsom affärsänglar, institutionella investerare eller andra aktörer, är en viktig del av uppstarten.

Skuldsättning: Man bör bestämma om man ska använda sig av **belåning** för att förstärka avkastningen, dvs "leverage". En hög skuldsättningsgrad kan öka avkastningen, men ökar också risken för verksamheten.

Organisation och styrning

Styrelse: En kompetent och erfaren styrelse är avgörande för ett investmentbolags framgång. Styrelsen bör ha en blandning av erfarenheter inom finans, juridik, samt den bransch eller de sektorer där investeringarna görs. Styrelsen ansvarar för strategiska beslut och övervakar ledningens arbete.

Ledning: Investmentbolagets operativa team bör ha erfarenhet av investeringar, förvärv, portföljhantering och affärsutveckling. Detta team ansvarar för att identifiera investeringsmöjligheter, förhandla förvärv och leda portföljbolagen. Viktigt att klargöra hur delaktig investmentbolaget skall vara operationellt i portföljbolagen då detta kräver mer resurser samt kompetens.

Riskhantering: Implementera tydliga riskhanteringsprocesser för att utvärdera och hantera riskerna i samband med investeringarna. Det inkluderar due diligence, diversifiering och kontinuerlig övervakning av portföljbolagens prestationer.

Beslutsprocesser och investeringsstrategi

Investeringskommitté: Skapa en investeringskommitté som utvärderar potentiella investeringar och beslutar om vilka bolag investmentbolaget ska investera i. Kommittén bör ha tydliga kriterier för att analysera och godkänna nya investeringar.

Exit-strategi: Varje investering bör ha en definierad **exit-strategi**, såsom börsintroduktion, företagsförsäljning eller återköp. En klar strategi för hur och när bolaget ska avyttra sina innehav är avgörande för att maximera avkastningen för investerarna.

Bolagsformalia och juridiska överväganden

Bolagsordning: Bolagsordningen ska vara tydligt formulerad och reglera verksamhetens syfte, kapitalstruktur, antal aktier, ägarnas rättigheter och skyldigheter, samt hur bolagsstämmor ska hållas. Den bör anpassas efter de unika behov som ett investmentbolag har.

Aktieägaravtal: Ett aktieägaravtal är viktigt när det finns flera delägare, då det reglerar frågor som röstningsrättigheter, utdelningar, exit-möjligheter, och hur aktier kan överlåtas. Det är särskilt viktigt att inkludera klausuler om drag-along och tag-along, vilket styr hur minoritetsägare behandlas vid en försäljning.

Regelefterlevnad: Investmentbolag måste följa regler och förordningar kring värdepappershandel, konkurrenslagstiftning och eventuella krav på kapitaltäckning beroende på vilka typer av investeringar de gör. Detta inkluderar även efterlevnad av aktiebolagslagen, marknadsmissbrukslagen, penningtvättilagen, UDI-lagen och andra relevanta lagar.

Redovisning

Redovisning: Investmentbolag måste följa god redovisningssed och regelbundet rapportera till sina aktieägare och eventuella myndigheter.

Kommunikation och relationer med investerare

Investerarrapportering: Investerare kommer att kräva tydlig och regelbunden rapportering om bolagets resultat, portföljens prestation och framtida strategi. Det är viktigt att upprätthålla en öppen och transparent kommunikation.

Relationer med investerare: Att bygga och vårda starka relationer med investerare är centralt för att säkerställa fortsatt kapitaltillförsel, särskilt om bolaget planerar att göra fler emissioner i framtiden.

Hållbarhet och ESG-frågor

Miljö, sociala och styrningsaspekter (ESG): Många investerare fokuserar idag på hållbarhet och ESG-frågor (Environmental, Social, Governance). Att integrera hållbarhetsfaktorer i investeringsstrategin kan förbättra både riskhantering och avkastning samt attrahera kapital från institutionella investerare som prioriterar hållbara investeringar.

Vad talar emot att etablera ett lokalt investmentbolag i Norrbotten som investerar i mogna bolag?

Det finns flera identifierade utmaningar och risker som kan tala emot att etablera ett lokalt investmentbolag i Norrbotten. Nedan en beskrivning av dessa utmaningar och risker:

Begränsat investeringsutrymme

Färre investeringsobjekt: Norrbotten har en relativt liten befolkning och ett begränsat antal mogna företag jämfört med större regioner. Detta innebär att det finns färre potentiella investeringsobjekt, vilket kan leda till svårigheter att diversifiera portföljen.

Konkurrens om objekt: Om det redan finns andra aktörer, t ex nationella och internationella, som konkurrerar om de mogna bolag som finns i regionen, kan det bli svårt att hitta lönsamma investeringar.

Risker kopplade till regionens ekonomi

Beroende av vissa sektorer: Norrbottens ekonomi är starkt beroende av gruv- och industrisektorn. Om dessa sektorer skulle drabbas av nedgångar på grund av globala marknadsförändringar eller andra faktorer, kan det påverka många av de mogna bolagen (potentiella förvävsobjekt) negativt.

Regionala svängningar: Eftersom Norrbotten är en region som är känslig för förändringar i globala råvarupriser och efterfrågan på industriella produkter, kan ekonomin vara mer volatil, vilket kan öka risken för investeringar.

Likviditetsproblem och exit-strategier

Svårigheter att avyttra investeringar: I en mindre marknad kan det vara svårare att hitta köpare för mogna bolag när/om det är dags att realisera investeringarna. Detta kan påverka likviditeten och göra det svårare att uppnå förväntade avkastningar. Sannolikt finns köparna utanför regionen.

Kapitalanskaffning

Begränsat intresse från investerare: Att resa kapital för ett regionalt fokuserat investmentbolag kan vara utmanande, särskilt om investerare ser regionen som en högre riskregion på grund av dess geografiska avstånd och ekonomiska beroende av vissa sektorer.

Högre avkastningskrav: Investerare kan kräva högre avkastning för att kompensera för de upplevda riskerna, vilket kan leda till högre krav på lönsamhet för investeringarna och därmed en högre risk för investmentbolaget.

Begränsad lokal kompetens

Tillgång till expertis: Att driva ett investmentbolag kräver en djupgående förståelse för både finansiering och de specifika branscherna som bolaget investerar i. Det kan vara svårt att hitta eller attrahera den nödvändiga expertisen och kompetensen till en relativt liten region med få jobb inom samma sektor.

Nätverk och påverkan: Lokala företag kan ha begränsade nätverk och inflytande jämfört med nationella eller internationella aktörer, vilket kan försvåra för investmentbolaget att driva igenom värdeskapande åtgärder i portföljbolagen.

Geografisk och demografisk isolering

Avstånd och logistik: Norrbotten är geografiskt avlägset och glesbefolkat, vilket kan medföra logistiska utmaningar och högre kostnader för att stödja portföljbolagen, särskilt i jämförelse med investeringar i mer centralt belägna regioner.

Demografiska utmaningar: En åldrande befolkning och eventuell utflyttning från vissa områden i regionen skulle kunna påverka den långsiktiga efterfrågan och tillväxtpotentialerna för många mogna företag i regionen.

Fråga till entreprenörer som sålt sin verksamhet: Vad var viktigt för dig när du sålde din verksamhet?

Ovan fråga har ställts till de entreprenörer (4 st) som har intervjuats och som har sålt sin verksamhet. Någon har sålt 100% av aktierna i bolaget, någon har sålt majoriteten av aktierna och någon har återinvesterat en del av köpeskillingen i köparbolaget. Köpare har varit investmentbolag, private equity bolag eller industriella köpare. Köparna har varit nationella eller internationella, dvs ingen har sålt till en lokal köpare.

De faktorer som har varit viktigt för säljarna vid beslutet att sälja har varit både hårda och mjuka faktorer.

Hårda faktorer kan t ex vara att köpeskillingen och övriga villkor i överlåtelsen är rimliga. Dock väger de mjuka faktorerna tungt i beslutet av vilken aktör man väljer att sälja till.

Bland de mjuka faktorerna lyfter man fram följande:

- att köparen presenterat ett engagemang och en vision om hur man vill utveckla bolaget efter förvärvet
- möjlighet till utveckling för personalen samt möjlighet till rekrytering
- köparens branschkompetens och nätverk av kunder
- möjligheten att nyttja koncernfunktioner inom HR, arbetsmiljö, inköp, administration, compliance, kalkylering mm i syfte att kunna fokusera på det man är bra på lokalt
- för att ta nästa steg i bolagets utveckling ser säljaren att köparen kan bistå med kompetens och erfarenhet
- möjligheten att ta på sig mer komplexa kunduppdrag när man tillhör en större koncern och varumärke

I de fall där säljaren återinvesterat och avtalat att vara kvar i bolaget under ett antal år upplevs de mjuka faktorerna vara ännu viktigare.

Entreprenörerna har även fått svara på frågan om de skulle övervägt att sälja till ett lokalt investmentbolag om detta varit ett alternativ vid tillfället. Merparten skulle kunna göra detta om ovanstående mjuka faktorer gick att uppnå. Noterbart är dock att om investmentbolaget inte kan tillföra något unikt till bolaget utan "bara" ska förvalta ett aktieinnehav så hade säljarna inte valt att sälja till investmentbolaget om det funnits andra mer intressanta alternativ.

Personer och organisationer som har intervjuats i förstudien:

Nedanstående personer och organisationer har deltagit i förstudien genom intervjuer. Enskilda personers svar har inte redovisats utan sammanställningen av intervjuerna är anonymiserad.

- **Niklas Jonsson**, Vd, Norrlandsfonden, Luleå
- **Lars-Olov Söderström**, Luleå, tidigare VD på Norrlandsfonden, ordförande Arctic Business Incubator AB, ledamot Partnerinvest Norr m fl
- **Ingela Lidström**, VD, Partnerinvest Norr
- **Jens Lundström**, VD, Arctic Business Incubator AB, VD Arctic Ventures m fl
- **Malte Frisk**, VD Polskenet Invest AB, Sundsvall
- **Sara Axelsson**, advokat, Kaiding Advokatbyrå
- **Staffan Persson**, VD/ägare/investerare, Swedia Capital AB, Stockholm
- **Fanny Näslund**, affärsutvecklare, PolarVentures AB, Älvsbyn/Umeå
- **Lars-Eric Aaro**, investerare, ordförande Mobilaris AB och Predge AB, ledamot Partnerinvest Norr, Wibax Group m flera
- **Mats Rönnqvist**, CFO Coop Norrbotten och VD CN Invest AB
- **Lina Ådin**, VD, Treac AB, Skellefteå

För beskrivning av respektive organisations verksamhet hänvisas till organisationens hemsida.

Utöver ovan personer har ytterligare fyra personer intervjuats som representerar kategorin entreprenörer i Norrbotten som har sålt sina bolag till investmentbolag, private equity bolag eller industriella investerare. Vissa har återinvesterat delar av kapitalet i köparbolaget, andra har investerat delar av kapitalet i andra investeringar. Vi har valt att anonymisera dessa personer av sekretesskäl.

Slutsatser och rekommendation på nästa steg

Utifrån den information som har analyserats samt de personer och organisationer som har intervjuats bedöms att det skulle kunna finnas förutsättningar att starta ett regionalt investmentbolag men det förutsätter bl a:

- att rätt koncept och unikiteten avseende investeringsstrategin identifieras
- att rätt typ av ankarinvestorer identifieras som är beredda att investera tillräckligt med kapital
- att rekrytera personer med rätt erfarenhet som driver etableringen samt driften av bolaget (10-års horisont)

Sannolikt måste nästa steg i processen ledas av en relevant grupp av individer. Luleå Näringsliv bedöms inte vara rätt organisation att ansvara för nästa steg i processen.

Det geografiska området bör eventuellt utökas till Västerbotten, dels för att resa kapitalet (möjlighet till fler investerare), dels för möjligheten till fler förvävsobjekt. Bör även utvärdera möjligheten att resa kapital/hitta ankarinvestorer bland framgångsrika familjeföretag i regionen.