

Kursbeskrivning

Affärsutvecklingsanalys och riskkapital: 18016 8 studiepoäng

Ämne

Entreprenörskap och företagsledning

Kursbeskrivning

Kursens föreläsningar behandlar centrala analyser för att värdera en affärsidé samt strategier och verktyg som entreprenörer kan använda sig av för resursanskaffning och resurshantering. Kursen består av föreläsningar, fallövningar, reflektionsuppgifter, räkneuppgifter samt ett grupparbete som berör kommersialisering av en innovation/uppfinning.

Mål

Du har förmåga att vidareutveckla en färdig idé, utvärdera dess potential samt göra beslut om huruvida man skall exploaterade den. Därutöver har du färdigheter att hantera resursprocesser i påbörjande av ny företagsverksamhet.

Undervisningsspråk

svenska

Nivå

ämnesstudier

Efter avlagd kurs kan du

- söka, sammanställa och analysera relevant information för att värdera en idé till en entreprenöriell verksamhet
- redogöra för och utvärdera resursbehoven i ny affärsverksamhet
- analysera värdet av det personliga och affärsmässiga nätverket vid resursanskaffning
- förstå riskkapitalfinansiärens investeringsprocess och tillvägagångssätt analysera och skapa internationaliseringsstrategier

Internationalisering

Projektet som studeranden jobbar med under kursen har internationell marknadspotential. Studeranden utvärderar hur stor den här potentialen är och skapar strategier för hur produkten/tjänsten skall introduceras på den internationella marknaden.

Under föreläsningar behandlas bland annat fenomenet "born global-företag", dvs. sådana företag som snabbt hittar en internationell marknad.

Litteratur

- Read, S., Sarasvathy, S., Dew, N., Wittbank, R. & Ohlsson, A.-V. (2011). *Effectual entrepreneurship*. Abingdon: Routledge. ISBN 978-0-415-58644-3. (Available in ebrary)
- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons. eISBN: 9780470901038. (Tillgänglig på ebrary)
- Landström, H. & Löwegren, M. (2009). *Entreprenörskap och företagsetablering*. Lund: Studentlitteratur.

Den fjärde kursboken finns som gratis utgåva på Internet:

- Kubr, Thomas, Ilar, Daniel & Marchesi, Heinz (1998). *Från idé till företag: affärsplanering för framgång*. Göteborg: MacKinsey & Company. http://www.rikatillsammans.se/wp-content/uploads/venture_cup_handbook_svensk.pdf

Övrigt. Kursanvisningar och artiklar enligt examinatorernas hänvisningar.

Undervisningsformer

Föreläsningar, praktikfall, inlärningsdagböcker, artikelreflektioner, grupparbeten

Examination och evaluering

Individuella arbeten	Skala	Max poäng
<i>Inlärningsdagböcker (*1)</i>	<i>1-10p</i>	<i>10p</i>
<i>Räkneövningar (*5)</i>	<i>1-3p</i>	<i>15p</i>
<i>Reflektionsuppgifter</i>	<i>1-5p</i>	<i>5p</i>
<i>Aktivitet (i föreläsningssal/via Teams)</i>	<i>1-10p</i>	<i>10p</i>
Grupparbeten	Skala	Max poäng
<i>Försäljningspresentation (pitch deck)</i>	<i>1-5p</i>	<i>5p</i>
<i>Kundprofilering & intervjuguide</i>	<i>1-10p</i>	<i>10p</i>
<i>Konkurrens- och värdeanalys</i>	<i>1-10p</i>	<i>10 p</i>
<i>Expansionsstrategi</i>	<i>1-10p</i>	<i>10 p</i>
<i>Slutrapport</i>	<i>1-25</i>	<i>25 p</i>
Totalt	0-100p	100p

Tidtabell för undervisning

Torsdagen 17.3.2022: 14.15-15.45 Futurum	Kursintroduktion
Teman	- Presentation av kursens syfte, inlärningsmål, examinationsformer, tidtabell mm. - Anvisningar för övningsuppgifterna
Fredagen 18.3.2022: 12.30-14.00 Teams	Presentation av projekt
Teman	- Entreprenörerna presenterar sina projekt. - Diskussion kring uppdragen. - Bedömning av projekten utgående från preferenser.
Torsdagen 24.3.2022: 14.15-15.45 Futurum	Föreläsning: Lean metoden för affärsutveckling (Thomas Jansson)
Teman	- Lean startup metoden - Den enklaste gångbara produkten (MVP) - För- och nackdelar med metoden
Fredagen 25.3.2022: 12.30-14.00 Auditorium 309	Föreläsning: Tillväxt och riskkapital (Tom Lahti)
Teman	- Tillväxtdeterminanter - Beräkning av "burn rates" - Centrala nyckeltal för att utvärdera företagets likviditet - Kassaflödesanalys i startups - Tillväxtprognostisering - Beräkning av kapitalbehov - Introduktion till riskkapital - Olika former av riskkapital
Torsdagen 31.3.2022: 14.15-15.45 Auditorium 409	Föreläsning: Investeringsprocessen och riskkapitalmarknadens utveckling (Tom Lahti)
Teman	- En inblick i riskkapital - Global, Europeisk och lokal investeringsaktivitet - Unicorn fenomenet - Investeringsprocessen och dess faser - Utmaningar från entreprenörens perspektiv samt viktiga råd
Fredagen 1.4.2022: 12.30-14.00 Auditorium 309	Föreläsning: Riskkapitalbolagens investeringspraxis (Tom Lahti)
Teman	- Exit alternativ - Grundläggande värderingsfrågeställningar - Samfinansiering (syndikering) - "Venture capital metoden" - Olika typer av likvidation preferenser

Torsdagen 7.4.2022: 14.15-15.45 Futurum	Föreläsning: Kontraktet mellan entreprenören och riskkapitalfinansiären (Tom Lahti)
	<ul style="list-style-type: none"> - Flera investeringsrundor - Olika typer a anti-dilution bestämmelser (utspädningsskydd) - Vesting klausuler, tag och drag along rättigheter - Forskningsperspektiv
Fredagen 8.4.2022: 12.30-14.00 Auditorium 309	Mellanrapportering (Tom Lahti)
Teman	<ul style="list-style-type: none"> - Varje grupp presenterar hur långt de kommit med sitt projekt - Se anvisningarna för övningsuppgifter - Utmaningar kan diskuteras
Torsdagen 21.4.2022: 14.15-15.45 Teams	Föreläsning: Anskaffning av riskkapital (Micke Paqvalén/ Trä Group)
Teman	<ul style="list-style-type: none"> - Praktiska erfarenheter av erhållandet av riskkapital - Utmaningar och viktiga lärdomar - Case Buildbite Startup
Fredagen 22.4.2022: 12.30-14.00 Auditorium 309	Föreläsning: Immateriella Rättigheter (Peter Hänninen/ Nanoform)
Teman	<ul style="list-style-type: none"> - Juridiska skydd för nya idéer (patenter, copyrights etc.) - Vad kan man skydda? - Nationell vs internationell lagstiftning - Sekretessavtal - Licensieringsavtal - Bekanta er gärna med www.iprhelpdesk.eu. https://www.iprhelpdesk.eu/library/fact-sheets
Torsdagen 28.4.2022: 14.15-15.45 Teams	Föreläsning: Pitching till finansiärer + hållbara riskkapitalinvesteringar (Sami Etula/ Porföljentreprenör & affärsängel; Amanda Lindqvist/ Investment manager vid Spintop ventures)
Teman	<ul style="list-style-type: none"> - hur gör man en fungerande pitch för investerare - hur beaktas ESG kriterier i investeringsanalys och rapportering då man investerare med hållbara investeringskriterier
Fredagen 29.4.2022: 12.30-14.40 Auditorium 309	Föreläsning: Affärsänglars investeringspraxis
Teman	<ul style="list-style-type: none"> - Likheter och skillnader mellan riskkapitalbolagen och affärsänglarnas investeringspraxis - Resultat från den finska marknaden - Genomförbarhetsanalys (feasibility analysis)

	<ul style="list-style-type: none"> - Värdering av sådd-fasens bolag ("scoracard metoden", "risk summation metoden") - Övningar i klassen
<i>Torsdagen 5.5.2022: 14.15-15.45 Auditorium 409</i>	<i>Presentationer av grupparbeten (Tom Lahti & Uppdragsgivare)</i>
Teman	<ul style="list-style-type: none"> - De finns två möjligheter att presentera. - Alla grupper har 10 minuter tid för presentation. Därefter följer 10 minuter för diskussion per grupp.
<i>Fredagen 6.5.2022: 12.30-14.00 Futurum</i>	<i>Presentationer av grupparbeten (Tom Lahti & Uppdragsgivare)</i>
Teman	<ul style="list-style-type: none"> - De finns två möjligheter att presentera. - Alla grupper har 10 minuter tid för presentation. Därefter följer 10 minuter för diskussion per grupp.

Anvisningar för övningsuppgifter

Allt material finns tillgängligt på kursens Moodle sida. Följ noggrant instruktionerna som anges.

Gruppuppgift

I er gruppuppgift kommer ni att arbeta med att utveckla kommersialiseringsstrategier för ett startupbolag.

Processen innehåller följande delar:

1. Fredagen den 18.3 presenteras 9 affärsidéer. Ni skall rangordna dem och ge en kort motivering för vilken/vilka ni vill helst jobba med.
2. På basen av er rangordning och motivering placeras ni in i grupper bestående av 4-5 studeranden. Deadline för projektutvärderingen är söndagen 20.3 kl. 20.00.
3. Ni kommer att erhålla mentorering av er uppdragsgivare. Varje grupp har två träffar med sin uppdragsgivare under kursens lopp. Den ena äger rum i början av kursen. Den första träffen skall helst äga rum tisdagen den 22.3 eller onsdagen 23.3. Då ni har erhållit en grupp skall ni vara i kontakt med er uppdragsgivare för att beställa en tid till det första mötet. Det andra mötet skall äga rum några veckor innan slutarbetet ska lämnas in.
4. För att försäkra att arbetet fortskrider finns det regelbundna inlämningar bestående av i) pitch deck (försäljningspresentation) söndagen den 27.3 kl. 20.00, ii) kundprofilering & intervjuguide torsdagen 7.4 kl. 14.15, iii) värde- och konkurrensanalys torsdagen 14.4 kl. 14.15 och iv) strategi för expansion av verksamheten torsdagen 28.4 kl. 14.15.
5. Fredagen den 8.4 (kl. 12.30-14.00) förväntas varje grupp hålla en 5-10 lång presentation i vilken de redogör för vad de har åstadkommit och vad som

- ännu skall göras. Tillfället erbjuder möjligheten att diskutera utmaningar kring projektet.
6. Slutpresentationerna äger rum vid två tillfällen, torsdagen 5.5 kl. 14.15-15.45 och fredagen 6.5 kl. 12.30-14.00. Presentationerna skall vara cirka 15 minuter långa och följa samma struktur som rapporten (se anvisningar för struktur nedan).
 7. Grupperna bör lämna in det slutliga arbetet senast söndagen den 15.5 kl. 20.00.

Alla uppgifter som berör projektet skall lämnas in via Moodle samt skickas till er uppdragsgivare/entreprenör.

Pitch deck (försäljningspresentation riktad till potentiell kund):

I den första inlämningen ska ni göra en Power Point försäljningspresentation till potentiella kunder.

Ni ska ta ställning till bland annat följande frågor:

- vad är det ni säljer?
- hur ser värdeerbjudandet ut? vilket problem löser ni?
- vad är det som gör att kunden vill köpa från er?

Sammanställningen görs på basen av diskussionen med er uppdragsgivare.

Rekommenderad längd för uppgiften är 3-5 slides (power point). Ni erhåller feedback för uppgiften.

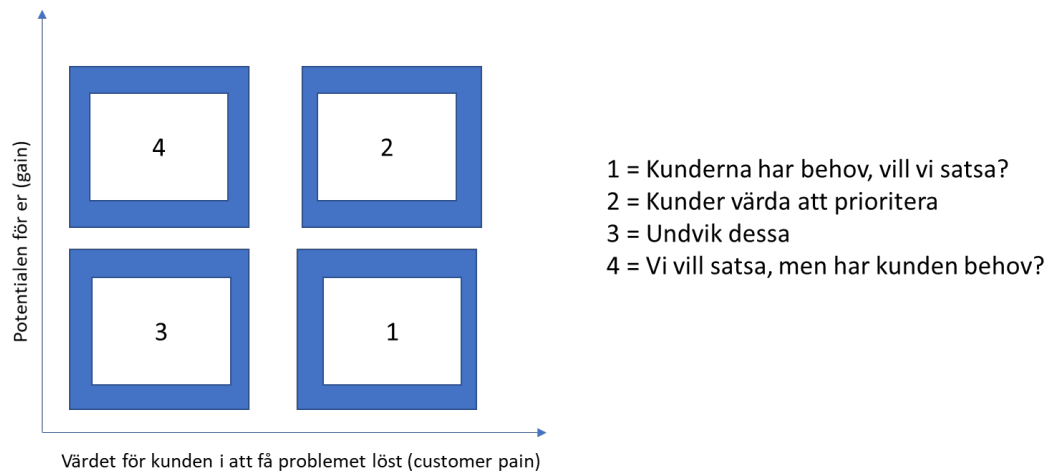
Deadline för inlämning: söndagen 27.3. kl. 20.00

Kundprofilering & intervjuguide:

I nästa steg ska ni fundera på vilka kunder som har det främsta behovet av lösningen produkten/tjänsten medför.

Vilka egenskaper har kunderna i fråga? Vad gör att ni ser dem som potentiella kunder?

Utgående från er analys ska ni göra en förteckning av kunderna (eller kundsegmenten) med den bästa potentialen (t.ex. 10 olika kunder). Det är viktigt att ni noggrant argumenterar era val/synpunkter. Då ni gör förteckningen över potentiella kunder skall den innehålla namnet (och positionen) på kontaktpersonen ni ämnar kontakta för insamlingen av kunddata.



I ert val av kunder kan ni reflektera över hur viktigt det är för kunden att få behovet löst och hur attraktiv kunden är för er (med avseende på intäktpotential)? Ni kan använda er av följande matris för att kategorisera kunder och göra val berörande t.ex. top 10.

Frågor som är värda att fundera på är: Vad kännetecknar våra bästa kunder? Vilka 1-3 faktorer gör att en kund är rätt för oss? Vad avgör vad vi kan sälja till kunden idag och i framtiden? Vad avgör kundens behov av vår hjälp?

Därtill skall ni göra en intervjuguide med frågor som ni är intresserade att få svar på då ni kontaktar potentiella kunder.

I frågorna ska ni bland annat utreda vilka aktörer/företag de potentiella kunderna anlitar och hur deras köpprocess ser ut. Exempel på tänkbara frågor är följande:

Hur viktigt är problemet som ni löser för kunden? Vilka aktörer/företag anlitar kunden vid nuläge för att få problemet löst? Hur mycket är kunden villig att betala för att få problemet löst? Hur ser kundens köpprocess? Hur och av vem görs köpbesluten? Vilka aktörer (t.ex. hos kunden) är inblandade i köpbeslutet?

Rekommenderad längd för uppgiften är cirka 3 sidor:

Deadline för inlämning: torsdagen 7.4. kl. 14.15

Konkurrens- och värdeanalys:

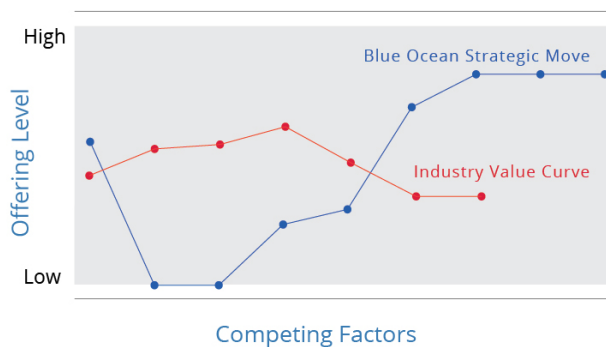
Efter att ni samlat in data från potentiella kunder skall ni ta itu med konkurrens- och värdeanalys. Det är viktigt att ni funderar på följande frågor.

Vem är era 4-5 närmaste konkurrenter? Vad är deras styrkor och svagheter? Hur kompletterar och vilka konkurrensfördelar har ert erbjudande i förhållande till

konkurrenterna? Hur ser er prissättningsmodellen ut (hur skiljer den sig från konkurrenternas)?

Dessutom ska ni göra en analys där ni jämför ert värdeerbjudande med konkurrenternas. Informationen skall (åtminstone delvis) bygga på det data som ni samlat in. Som analysverktyg kan ni t.ex. använda *Blue ocean strategy (Strategy map)*. Det viktiga är att ni reflekterar över konkurrensfaktorer då ni jämför er med konkurrenterna. Om ni använder verktyget i fråga för att analysera konkurrensfaktorerna skall ni ta ställning till:

- Vilka faktorer kan vi kunna eliminera som konkurrenterna erbjuder?
- Vad kan ni reducera (i förhållande till konkurrenterna)? Hur kan kostnadsinbesparingar uppnås?
- Vad kan förbättras (i förhållande till konkurrenterna)?
- Vad kan ni skapa och erbjuda (som aldrig erbjudits tidigare)?



<https://www.blueoceanstrategy.com>

Ni kan välja det verktyg ni använder er av för att jämföra er mot konkurrenterna. Det viktiga är att ni på ett tydligt sätt lyckas positionera er i förhållande till konkurrenterna och att ni klargör vad som är kännetecknande för ert värdeerbjudande. I den här uppgiften skall ni även reflektera över prissättningen.

Rekommenderad längd för uppgiften är 3-5 sidor:

Deadline för inlämning: torsdagen 14.4. kl. 14.15

Strategi för expansion av verksamheten:

I den här deluppgiften skall ni utvärdera hur expanderings (skalandet upp) av verksamheten skall ske? Frågor som är relevanta i det här sammanhanget är t.ex.:

- Vilka marknader skall man ge sig in på? Hurdant engagemang behövs på hemmamarknaden/internationella marknader?

- Hurdana risker inbegriper etableringen? Vilka är möjligheterna som man kan uppnå med avseende på marknadspotential, tillväxt mm.?
- Hurdant samarbete behövs för att man skall uppnå framgång?
- Vad ställer det för krav på organisationen med avseende på tillgången på finansiering, arbetskraft, utrymmen mm.? Vilka aktiviteter bör genomföras för att expansionen skall vara lyckad?

Rekommenderad längd för uppgiften är cirka 5 sidor:

Deadline för inlämning: torsdagen 28.4. kl. 14.15

Projektrapporten ska vara cirka 20 sidor lång (exklusive bilagor). Den skall basera sig på delarna i de tidigare inlämningarna, det vill säga i) försäljningspresentationen, ii) kundprofilering, iii) värde- och konkurrensanalys och iv) expansionsstrategin). Den skall ha samma upplägg som akademiska uppsatser. För slutarbetet kan ni förbättra och vidareutveckla delarna som ni lämnat in tidigare. I den ska ni noggrant argumentera för de val och beslut ni gör. Då ni skriver rapporten ska ni följa strukturen för akademiska uppsatser.

Trots att den huvudsakliga tyngdpunkten ska vara på empiriska delen där ni utgår från det data ni samlat in bör ni ha med följande delar.

Pärnbrad (ska innehålla alla gruppmedlemmars namn och studienummer)

Sammandrag

1) Introduktion och bakgrund

- Kapitlet ska innehålla en kort introduktion (max 1 sida), syftesbeskrivning, avgränsningar samt beskrivning av arbetets uppläggning

2) En presentation av verksamheten vars potential er grupp utvärderar (här kan ni bygga på uppgiften om försäljningspresentationen)

3) Forskningsmetod

- Kapitlet skall innehålla en metodbeskrivning, en översikt kring verktyg/teorier som ni använt er av samt en presentation av hurdant data ni samlat in (och hur ni gått till väga för att samla in det)

4) Analys (hit kommer information från kundprofileringen, kundinsikterna, värde- och konkurrensanalysen samt expansionsstrategin)

5) Diskussion och slutsatser (den här delen borde innehålla implikationer och rekommendationer för uppfinnarna)

Källförteckning

Det är viktigt att ni anger vilka källor ni använt och gör upp en källförteckning.

Språk: rapporten får gärna skrivas på engelska. Ifall ni skriver det på engelska ska ni ha ett svenskspråkigt sammandrag, medan ifall ni skriver det på svenska ska ni ha ett engelskspråkigt sammandrag.

Deadline för första inlämningen: Måndagen 2.5 kl. 20.00

På basen av den feedback ni erhåller för ert arbete under muntliga presentationen den 5.5 eller 6.5 och från uppdragsgivaren har ni möjlighet att förbättra och vidareutveckla.

Det slutliga arbetet skall skickas den 15.5 till era mentorer/uppdragsgivare och till examinatorn via Moodle sidan där det går att hitta en folder för inlämning. Märk väl att försenade inlämningar innebär märkbara poängavdrag. Därutöver är det obligatoriskt att presentera arbetet.

Det är viktigt att ni kontaktar mig om fripassageraproblem uppstår i grupparbetet. Då kan jag beakta detta i den individuella bedömningen av gruppedlemmar.

Deadline för slutlig inlämning av projektrapporten: Söndagen 15.5 kl. 20.00

Inlärningsdagboken

I er ”learning diary” förväntas ni reflektera över följande frågor:

- a) Vad är de viktigaste du lärt dig under kursens lopp? (lyft fram 10 viktigaste inlärningspoängen)
- b) Vad kände du till från tidigare? Vad överraskade dig?
- c) Hur kan du tillämpa det du lärt dig i framtiden?
- d) Vad skulle du ha önskat lära dig mera om?
- e) Vilka tankar och/eller känslor väckte kursinnehållet?
- f) I vilken utsträckning motsvarade kursen dina förväntningar?

Deadline för inlämning: Torsdagen 19.5 kl. 20.00

Reflektionsuppgift

Läs texten:

Chesbrough Henry: Making Sense of Corporate Venture Capital. Harvard Business Review. Case study. 2002

Vad är det viktigaste som du lärt dig av att läsa texten? Motivera ditt svar.

Använd texten och ramverket/matrisen (på sidan 7) för att klassificera två av Googles Corporate Venture Capital portfölj företag (välj två olika typer av investeringar).

Motivera din klassificering. En förteckning över portföljbolagen hittar du bakom länken:
<https://www.gv.com/>

Längd: maximalt 600 ord

Deadline för inlämning: Torsdagen 14.4. kl. 14.15

Räkneövning 1:

Utgå ifrån räkneövningen (exempel: VC-metoden) som presenterades under föreläsningen den 1.4 (det vill säga beräkna pre-money värderingen, post-money värderingen, ägandeandelen för grundarna och riskkapitalfinansiären, aktiepris etc.). Räkneexemplet från föreläsningen utgör ditt grundscenario. Enskilda ändringar skall göras till detta.

Ändra

Diskonteringsfaktorn från 50% till a) 82% och b) 33%

Värderingen vid exit från 20 MEUR till 37 MEUR

Investeringsperiodens längd från fyra till sex år (använd dig av diskonteringsfaktorn 50%)

Beloppet för den ansökta investeringen från 2 MEUR to 3,2 MEUR

Märk väl!

- a) I de exempel som jag gått igenom under lektionen har jag avrundat svaren för att förenkla. Du kan antingen avrunda svaren eller redovisa för de exakta siffrorna du erhåller.
- b) Då du utför känslighetsanalys skall du ändra på en variabel åt gången och hålla de övriga oföränderliga. Det vill säga du skall utvärdera inverkan av en enskild förändring på grundscenariot.
- c) Ditt svar borde utmynna i fem olika/nya scenarier (varje scenario skall innehålla uträkningar av pre-money och post-money värderingar, ägandeandelar för entreprenören och riskkapitalfinansiären, antalet aktier för entreprenören och riskkapitalfinansiären samt pris per aktie i samband med investeringen)

Deadline för inlämning: Torsdagen 7.4. kl. 14.15

Räkneövning 2:

Räkneövningen hänför sig till föreläsningen den 1.4

Entreprenörerna äger 90 stamaktier och riskkapitalfinansiärerna äger 50 preferensaktier i ett bolag.

Entreprenörerna har tecknat aktier till priset €2 per aktie, medan riskkapitalfinansiärerna har tecknat aktier för €20 per aktie, och företaget

pre-money värdering har varit €1800 vid investeringsögonblicket.

En ny/annan riskkapitalfinansiär erbjuder a) €900 och b) €4000 för alla aktier i bolaget.

Vad blir utdelningen och vinsten/förlusten för entreprenören och riskkapitalfinansiären om bolaget säljs i fallet a och b då avtalet:

- i) inte innehåller en likvidation preferens?
- ii) innehåller en straight liquidation preference klausul?
- iii) innehåller en full participation liquidation preference klausul?

Deadline för inlämning: Fredagen 8.4 kl. 12.30

Räkneövning 3:

Räkneövningen hänför sig till föreläsningen den 2.4

Bolaget Cash Flow Ltd. lyckades framgångsrikt erhålla riskkapitalfinansiering. Entreprenörerna hade investerat EUR 60.000 i samband med bolagets grundande. Det här kapitalet investerades av fem entreprenörer som alla har en lika stor ägandeandel i bolaget. Antalet aktier som de fem grundarna besitter uppgår till 1.000.000. Antalet riskkapitalfinansiering som erhållits är totalt EUR 3M. Bolagets post-money värdering är 4,5 MEUR. Riskkapitalbolaget har 1.666.667 aktier.

Emellertid visar det sig att en av entreprenörerna beslutar sig för att lämna bolaget ett år efter riskkapitalfinansieringen har erhållits.

- a) Hur mycket betalar bolaget åt entreprenören som lämnar bolaget under antagandet att avtalet med riskkapitalbolaget inte innehåller en så kallad "vesting klausul" och vad blir priset per aktie för entreprenörens aktier vid försäljningsögonblicket?
- b) Hur mycket betalar bolaget åt entreprenören som lämnar bolaget under antagandet att avtalet med riskkapitalbolaget innehåller en "vesting klausul" (räkna med en 5 års vesting period!) och vad blir priset per aktie för entreprenörens aktier vid försäljningsögonblicket?

Deadline för inlämning: Torsdagen 21.4 kl. 14.15

Räkneövning 4:

Räkneövningen hänför sig till föreläsningen den 2.4

I sin första investeringsrunda har bolaget Super break erhållit €2,5 miljoner från riskkapital bolaget Power Tiger Capital till en post-money värdering som uppgår till €4 miljoner.

Entreprenörerna har sammanlagt 100.000 aktier.

Nästa investeringsrunda blir en så kallad down round. Super break erhåller €500.000 från riskkapitalbolaget Greenstone Ventures Partners till ett aktiepris som uppgår till €5 euro per aktie.

Beräkna antalet aktier, pris per aktie samt ägandeandelar för de olika aktörerna (entreprenörerna, Power Tiger & Greenstone Ventures Partners) under följande scenarier

- i) avtalet innehåller inget utspädningsskydd
- ii) avtalet innehåller ett pris-baserat fullt utspädningsskydd (full ratchet anti-dilution right)

Då ni gör uträkningar skall ni först räkna ut resultaten för den första rundan då Power Tiger Capital investerat.

Därefter skall ni göra uträkningar för den senare rundan då Greenstone Ventures partners investerat. Uppgiften bygger på de tidigare uppgifterna. På basen av den information som ni har till förfogande skall ni kunna erhålla information om/räkna ut antalet aktier, pris per aktie samt ägandeandelar (för båda investeringsrundorna). Lycka till!

Deadline för inlämning: Fredagen 22.4 kl. 12.30

Räkneövning 5:

Läs texten "TechPharma Case Study"

Gör en värdering av TechPharma Inc. på basen av innehållet i texten, med hjälp av både:

- a) "Scorecard metoden" (se föreläsningsunderlaget) och
- b) Risk Factor Summation metoden (se föreläsningsunderlaget)

Motivera och argumentera för dina val beträffande vikter och värden för de olika faktorerna

Deadline för inlämning: Fredagen 6.5. kl. 12.30

Tidtabell för inlämning av kursprestationer

20.3: kl. 20.00	<i>Deadline för projektutvärdering</i>
27.3: kl. 20.00	<i>Deadline för försäljningsmaterial (pitch deck)</i>

<i>7.4 kl. 14.15</i>	<i>Deadline för kundprofilering & intervjuguide</i>
<i>14.4 kl. 14.15</i>	<i>Deadline av värde- och konkurrensanalys</i>
<i>28.4 kl. 14.15</i>	<i>Deadline för expansionsstrategi</i>
<i>2.5 kl. 20.00</i>	<i>Deadline för första version av grupparbetet</i>
<i>15.5: kl. 20.00</i>	<i>Deadline för slutligt grupparbete</i>
<i>14.4 kl. 14.15</i>	<i>Deadline för reflektionsuppgift</i>
<i>7.4: kl.14.15</i>	<i>Deadline för räkneövning 1</i>
<i>8.4: kl. 12.30</i>	<i>Deadline för räkneövning 2</i>
<i>21.4: kl. 14.15</i>	<i>Deadline för räkneövning 3</i>
<i>22.4: kl. 12.30</i>	<i>Deadline för räkneövning 4</i>
<i>6.5: kl. 12.30</i>	<i>Deadline för räkneövning 5</i>
<i>19.5 kl. 20.00</i>	<i>Deadline för inlärningsdagbok</i>

- Lämna in uppgifterna på kursens Moodle sida. Varje uppgift har en egen inlämningsfolder
- Lösen för Moodle sidan är Affärsutvecklingsanalys2022

Försenad inlämning av samtliga övningsarbeten och delprestationer bestraffas med 1 poängavdrag dagligen.

Examinator

Tom Lahti tom.lahti@hanken.fi