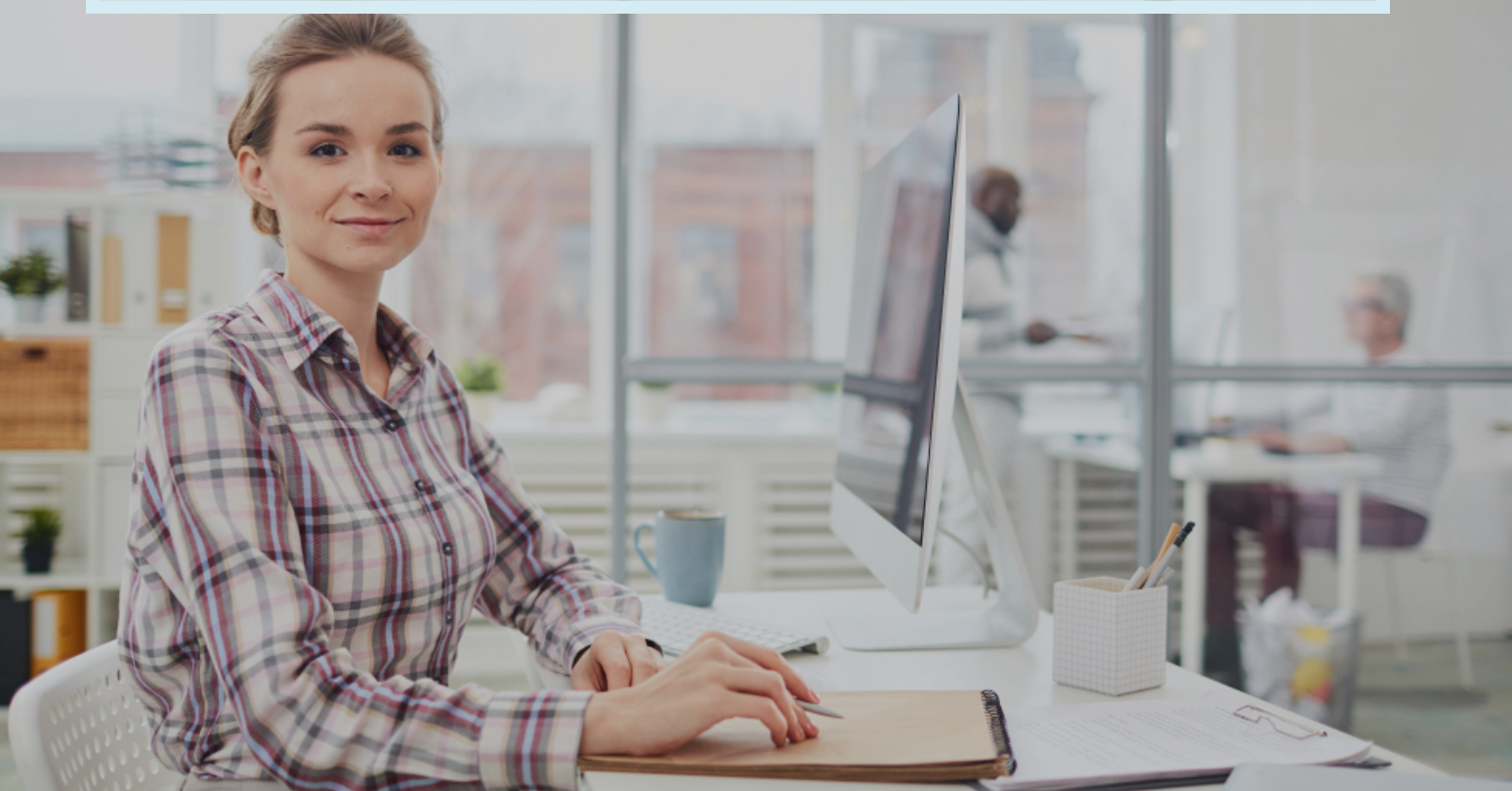


Från startup till listad på börsen – guiden för riktigt ambitiösa företag



Från startup till listad på börsen – guiden för riktigt ambitiösa företag

Att gå från lovande startup till ett välskött bolag som är redo för börsnotering kräver långsiktigt och strategiskt arbete. Varje fas bjuder på sina utmaningar, och den som tar sig an alla får vara med på en häftig företagsresa.

Det växande bolaget ställs inför olika utmaningar, beroende på var i tillväxttrappan bolaget befinner sig. Tre tydligt definierade faser i ett bolags resa är de första stapplande stegen som startup, tiden som ett mer etablerat scaleup-bolag och så arbetet mot börsen. Vi börjar med startup-fasen.

Du ska starta företag – kul!

Starten av ett företag är spännande och det är en fas som präglas av lust och nyfikenhet. I ett bolags början går mycket tid åt till att utveckla det man ska sälja och att undersöka marknader och kundbehov. Det här arbetet lägger grunden för bolagets verksamhet, men det är också här som företagets organisation tar sina första steg. Görs detta grundligt har ni mycket gratis när bolaget sedan växer. Genom att lägga ut väl valda delar av till exempel administrationen får ni tiden ni behöver för att lägga grundstenarna väl på plats i bolaget, så att ni kan ta fram ett erbjudande och börja bygga ett bolag som är eftertraktat på marknaden.

1. Registrering och bolagsformalia. Ett nytt bolag registreras hos Bolagsverket. Om du köper ett existerande bolag är detta redan gjort. Tänk på att särskilda regler gäller vid handel utomlands, detta behöver du fylla i när du registrerar ditt bolag. Du behöver även ansöka hos Skatteverket om att bli godkänd för F-skatt och moms. Driver du bolaget tillsammans med andra bör också ett aktieägaravtal upprättas.

En grundregel för aktiebolag är att de ska ha en revisor, men mindre bolag kan välja att inte ha det. Då gäller det att bolaget inte når upp till mer än ett av dessa värden:

- har mer än tre anställda
- har mer än 1,5 miljoner i balansomslutning
- har mer än 3 miljoner i nettoomsättning

2. Skapa en affärsplan. I din affärsplan beskriver du hur företagets verksamhet ska se ut, vilka mål företaget har och vad som ska göras för nå dessa mål. Affärsplanen kan ta upp:

- **Grundfakta.** Här beskriver du tydligt din affärsidé, vilka produkter eller tjänster du ska tillhandahålla och vilka som är dina kunder.
- **Människorna.** Ge en bakgrund kring företagets ägare och hur styrelse och företagsledning ser ut. Beskriv den samlade kompetensen som företaget besitter.
- **Omvärldsanalys.** Visa att du förstår branschen du ska verka inom, hur marknaden ser ut, vilka risker och möjligheter som finns, dina möjliga leverantörer och vilka konkurrenter företaget har.
- **Strategi.** Beskriv hur du tänker kring företagets marknadsförings- och försäljningsarbete och hur din finansieringsstrategi ser ut.
- **Framtidsarbete.** Berätta om dina visioner, gör en framtidsprognos och en budget.

Är du ny som företagare är det bra att lägga extra krut på affärsplanen, då den kan hjälpa dig att identifiera och analysera styrkor och svagheter i din affärsidé. Söker du finansiärer är det viktigt att affärsplanen ger en bra bild av företagets framtida lönsamhet, så utforma affärsplanen på ett lättbegripligt sätt med bra underlag.

3. System för att komma igång. Det är vanligt att välja ett enklare affärssystem för att kunna komma igång snabbt. Försök ändå att lägga lite tid och kraft på det här beslutet, då ni vid en snabb tillväxtresa kan komma behöva fler funktioner och kopplingar till andra system och det är inte säkert att det enklare affärssystemet kan täcka alla de behoven. Gör en avvägning mellan nutida och kommande behov.

4. Budget för småföretagaren. Att göra en budget är att göra en prognos för framtida intäkter och kostnader och är av största vikt i starten av ett företag. Söker du finansiering är en bra budget ett måste. För ett nytt företag är tre typer av budgetar att rekommendera:

- **Startbudget.** Som namnet antyder är denna budget något du gör för att se vad du finansiellt behöver göra för att komma i gång med företaget – allt från avgifter kopplade till registreringen av företaget till kostnader för hemsida, datorer och eventuell lokal. Du tittar på vilka investeringar – stora som små – du behöver göra för att kunna börja arbeta i företaget, hur dina kostnader ser ut på kort sikt och hur möjligheterna ser ut för att kunna finansiera dessa kostnader. Vad har du för fakturor som måste betalas under företagets allra första månader?
- **Resultatbudget.** Här tittar du på din framtida lönsamhet genom att sammanställa dina förväntade kostnader och intäkter under en period, förslagsvis ett år. För ett nytt företag kan detta innebära att titta på vad dina produkter eller tjänster ska kosta och vad du tror att du kommer sälja av dessa. Just denna bit är ofta den svåraste för ett nytt företag att besvara. Du kan också titta på vilka kunder du tror att du kommer ha och vilka marknader du kommer befinna dig på, samt de marknadsföringsinsatser du planerar. Går din prismodell ihop, eller visar budgeten att du kommer ha för höga kostnader, jämfört med dina intäkter? Behöver du då höja ditt pris, eller kanske avvakta med vissa investeringar tills företaget är lönsamt?
- **Likviditetsbudget.** Denna budget visar din förmåga att betala företagets utgifter och bör, till skillnad från resultatbudgeten, göras på månadsbasis. Detta beror på att du på längre sikt kan ha en god likviditet, samtidigt som du har knappt med pengar de kommande månaderna. Med andra ord: god lönsamhet räcker inte långt om du har slut på pengar. Titta på dina förväntade kostnader för den kommande månaden – hur kommer dina in- och utbetalningar fördelas?

5. Outsourcing för att fokusera på kärnverksamheten. Outsourcing av olika funktioner har en mängd fördelar i verksamheten. En vanlig funktion att outsourca är ekonomihanteringen, då en sådan lösning ofta är kostnadseffektiv i och med minimerade kostnader för personal, system och kompetensutveckling. Du frigör också tid för viktiga roller som kan läggas på företagsstrategiska uppgifter som rör kärnverksamheten, samtidigt som ni minskar er sårbarhet med en ekonomiavdelning som alltid är bemannad. Andra fördelar kan vara en mer korrekt hantering, integrerade digitala system, effektivare processer, högre grad av flexibilitet, ökad kompetens och uppdaterad expertkunskap.

6. Bolagsordning och avtal. Det kan kännas som mycket att få på plats i början, när allt man egentligen vill är att börja arbeta. Att ha en genomarbetad bolagsordning och bra aktieägar- och kundavtal kan dock bespara dig onödig huvudvärk och vara bra för plånboken. Bolagsordningen är en offentlig handling och den tillsammans med aktieägaravtal är något som investerare tittar på när de överväger att investera i ett bolag, så det finns många anledningar att lägga krut på den här punkten.

- **Bolagsordning.** I bolagsordningen formulerar du bolagets inriktning och fastställer vilka beslut som får tas av bolagets vd och vilka beslut som styrelsen ska fatta. Tror du att ni kommer vilja ta in fler ledamöter i styrelsen, kan du ta höjd för det i bolagsordningen redan från start, så du slipper uppdatera den när en ny ledamot tas in. Andra bestämmelser kan vara att föreskriva ett högre antal aktier än standardavtalet, som är 1 000 aktier i ett aktiebolag. Att ha fler aktier att fördela ut underlättar när bolaget är redo att ta in externt kapital. Apropå aktier, du kan – om du vill förhindra att aktier säljs till en utomstående part – lägga till ett hembudsförbehåll i bolagsordningen. Med en sådan klausul måste den som vill sälja sina aktier i bolaget erbjuda dem till de befintliga ägarna. Vill ni senare ändra i bolagsordningen behöver ni ett beslut från stämman med kvalificerad majoritet, vilket kan vara svårt att uppnå. Titta gärna på Bolagsverkets mallar när du upprättar bolagsordningen.

- **Aktieägaravtal.** Aktieägaravtalet fastställer ägarnas förväntningar och vilka rätt- och skyldigheter ägarna har sinsemellan. Till exempel kan man avtala vad som händer om samarbetet ska upphöra eller om någon av ägarna blir sjuk, går bort eller inte fullföljer sina uppgifter. Andra bestämmelser kan gälla hantering av kapitalbehov, eventuellt skydd för immateriella rättigheter eller särskilda villkor för aktier, som att aktierna ska vara enskild egendom. Dessa villkor kan också specificeras ytterligare, genom att skriva att aktierna också ska vara enskild egendom för delägare som är gifta. Vid en eventuell skilsmässa tillfaller därmed inga aktier den förra maken/makan.
- **Kund- och leveransavtal.** Kundavtalet visar hur er tjänst eller produkt fungerar, vilken information ni får samla in om era användare, hur betalning görs och så vidare. När det gäller försäljning till en konsument digitalt görs detta i form av användarvillkor och personuppgiftspolicy där ni ser till att användarna får ta del av informationen under köpprocessen. Vid försäljning till andra företag använder du dig av ett leveransavtal som reglerar villkor för er som säljare och för era leverantörer. Avtalet kan reglera avtalsparter, tid och villkor för betalning, hur och när varan eller tjänsten ska levereras, ansvar vid förlust eller skada på varan och garantier för kvalitet.

7. Anställ ditt team. Var noggrann när du anställer, även i ett tidigt skede. Att anställa medarbetare kan vara din största investering hittills, så lägg stor vikt vid att skapa rätt team och rätt företagskultur som hjälper till att driva din vision framåt. Detta blir ännu viktigare i scaleup-fasen, men om du lägger rätt grund nu kommer du ha lättare att attrahera talanger framöver. Ställ dig frågorna Vilken kompetens och erfarenhet behöver jag få in? och Hur ska företaget utvecklas? för att lättare kunna avgöra vilken profil som passar in i företaget. Registrera dig också som arbetsgivare på Skatteverket om du inte redan gjort det, och skriv ett anställningsavtal när du fått din första anställda. Här listar du information om sådant som anställningsform, semester och lön. Varje månad rapporterar du sedan in uppgifter om utbetalda löner, inkomstskatt, arbetsgivaravgifter och eventuella förmåner till Skatteverket i form av en arbetsgivardeklaration.

Företaget växer – ni är en scaleup!

Det är dags att skaka av er den för trånga startup-kostymen, och kliva in i scaleup-världen. Nu har ni kommit en bit på väg, ni har hittat er marknad, era kunder och vet vilka av era produkter eller tjänster som ni gör allra bäst. Ni går med vinst, men letar efter investerare? Kanske har ni också vuxit väldigt snabbt och behöver ökad styrning, administration och rådgivning. Nu är en bra tid för att verkligen definiera er företagskultur och låta er vision genomsyra allt ni gör – för nu kan det gå undan.

1. Sätt samman din ledningsgrupp. En ledningsgrupp kan till exempel bestå av en eller flera medlemmar ur styrelsen, en produktchef, en ekonomichef och affärsområdeschefer eller chefer för olika geografiska områden. Att vara så många som möjligt är inget självändamål, utan ha med de som kan vara drivande i en ledningsgrupp och fokusera på att de tillsammans ska vara en bra representation av företaget.

2. Skapa organisatorisk tydlighet. Se över de olika rollerna i bolaget – är de tydligt definierade? Finns det någon arbetsuppgift eller något område som faller mellan stolarna? Det är också i detta skede som företagets avdelningar ofta växer fram. Kanske behöver du anställa någon mer senior på en viss post, för att styra en avdelning i rätt riktning? Känner du att du har fått in rätt kompetens, så gäller det också att du vågar släppa över ansvaret, så du inte är inne och mikrostyr. Det kan skapa otydlighet, dålig stämning och hämma er utveckling. Tydlighet i organisationen ligger till grund för både en god tillväxt och arbetsmiljö.

3. Skapa ekonomisk tydlighet. På samma sätt som ni ska ha bra överblick kring organisationen är tydlighet i den ekonomiska uppföljningen ofta helt avgörande för att ett bolag ska kunna växa. Många bra bolag har snuddat vid ruinens brant – inte för att de har haft en dålig affärsmodell, utan för att de inte har följt upp ekonomin. En avgörande faktor är ditt budget- och prognosarbete. Se till att du har en bra och verksamhetsnära process för detta som ger dig överblick kring alla komponenter i budgeten, som personal, driftskostnader, investeringar med mera. Då kan du enkelt fördela ansvar inom företaget. Om du inte redan har hjälp med din ekonomihantering, kan det vara en god idé att kontakta någon som hjälper dig att implementera processer för budget- och prognoshantering.

4. Bygg en god företagskultur. En tydlig vision och företagskultur är viktiga förutsättningar för att medarbetare ska kunna agera i linje med företagets riktning, men också för att era medarbetare ska trivas på jobbet. En god företagskultur är ingenting som uppstår av sig självt, utan det behöver ni arbeta aktivt med för att skapa. Ni väljer själva vilken företagskultur ni vill skapa, men några viktiga saker att tänka på är att kommunicera öppet med medarbetare, att tydliggöra ansvarsområden och att försöka se varje individs styrkor och utmaningar. Ett incitamentsprogram vara ett effektivt sätt att öka motivation och engagemang hos medarbetarna. Du kan till exempel att ge medarbetare optioner i företaget eller erbjuda delägarskap. För delägarskap är det viktigt att sätta rätt strukturer och tänka långsiktigt. Med en bra företagskultur och incitamentsprogram blir det lättare för er att arbeta med employer branding, ert varumärke för hur ni är som arbetsgivare. Det underlättar för er att attrahera talanger.

5. Kraftfulla system för ekonomi och HR. Om ni har växt snabbt har ni sannolikt inte haft möjlighet att lägga så mycket tid på er administration och hur den kan förbättras – det är vanligt. Nu när ni växlar upp är det därför dags att se över era framtida behov. Ett mer avancerat affärssystem som ger er överblick och bra underlag hjälper er att göra er mer attraktiva för investerare, och ni kan få en mer smidig administration genom att antingen ha ett system som kan hantera mer eller mindre alla era behov, eller som är kompatibelt med de system ni behöver.

Har ni inte investerat i ett ekonomisystem och HR-system tidigare, är det bra att göra det nu, innan ni växer ännu mer och administration blir en syssla som ni inte har grepp om. För ekonomihanteringen och allra främst lönehanteringen vill ni ha en backupsäkrad leverans – har ni kommit upp i 30 anställda eller mer så måste lönerna bara fungera.

Till detta kommer frågan om digitalisering, som kan vara en potentiell flaskhals i en verksamhet, både när det gäller den interna administrationen och erbjudandet ut till kund. I ett digitalt företag görs material digitala som standard, utan att ta vägen via analogt material som behöver skannas in. Du får ett snabbare arbetsflöde där

medarbetare enkelt kan dela material, mindre tid går åt för administrativt arbete och ni kan arbeta lika smidigt hemifrån som på kontoret. Kan händelser registreras direkt i det digitala systemet ökar kvaliteten och säkerheten när ingenting blir liggandes i fysiska högar och du får större kontroll över er ekonomi.

På samma sätt som du tycker det är smidigt att slippa manuella, analoga insatser tycker dina kunder det. Dra därför nytta av digitaliseringen för att till exempel skapa nya erbjudanden för dina kunder. Här är det också vanligt att identifiera kompetens som saknas i företaget, kanske kan du ta hjälp av en extern aktör som hjälper dig med din digitala transformation. För en sak är säker: att använda och ta fram digitalt drivna produkter och tjänster är en riktig framgångsfaktor.

6. Rapporteringslösning för scaleupen. I takt med att ni växer, ökar kraven på en god rapportering, inte minst från potentiella investerare som vill kunna titta på mer än bara affärsplan när ni har kommit en bit på vägen i er företagsresa. Skapa – eller få hjälp med att skapa – struktur i en rapporteringsprocess, så ni bygger upp en bra grund för att ta fram finansiella rapporter för både internt och externt bruk.

7. Ta in externt kapital. För att kunna växa krävs kapital. Kapitalanskaffning är en process som kan vara både klurig och ta tid, men det finns mycket ni kan göra för att vara en attraktiv investering. Till exempel bör ni ta fram en så kallad capitalization table, en tabell som visar bolagets kapitalstruktur. Andra dokument som ni bör ha på plats är kategoriserat protokoll, era avtal och andra dokument som investerarna lär vilja granska i en due diligence-process.

8. Optimera kassaflöde och kapitalbindning. I det här skedet är det bra att se över din likviditet. Har du till exempel onödigt stora varulager eller maskiner du inte längre använder? Försök att avyttra maskinerna och överväg att sälja av en del av ditt lager, så du inte binder för mycket kapital. En hög kapitalbindning kan leda till likviditetsbrist. Har du däremot en låg kapitalbindning kan du använda kapitalet till annat som gynnar verksamhetens lönsamhet och kan möjliggöra investeringar. En annan viktig faktor är ditt kassaflöde, det vill säga den delen av de likvida medlen som du har kvar i företagets kassa efter att alla kassaflödespåverkande transaktioner utförts. Ett bra kassaflöde innebär att du har möjlighet att lägga pengar på investeringar och expansioner.

9. Regelverk för scaleupen. Olika redovisningsregler tillämpas beroende på hur stort ett företag är. Klassificeringen av ett större bolag grundar sig på antalet medarbetare, balansomslutningen och nettoomsättningen och avgör till exempel om bolaget bör upprätta en årsredovisning eller inte, och vilka tilläggsupplysningar årsredovisningen bör innehålla. Har du outsourcat hela eller delar av din ekonomihantering håller din konsult koll på vad som krävs för att ditt företag ska efterleva de aktuella kraven. Ni kanske även planerar att ta er in på andra marknader än den svenska? Analysera den nya marknaden och hur möjligheterna för er att verka där ser ut. Tänk på att regelverken i länder utanför EU kan skilja sig markant från de regelverk du har koll på.

10. Strategi- och marknadsföringsrådgivning. Ni har växt fint hittills, men för att säkra även framtida tillväxt kan det vara klokt att ta hjälp av rådgivning. Hur ser till exempel er marknadsposition ut just nu, och var vill ni vara framöver? Beroende på svaret på den frågan kan ni behöva nyscha er ytterligare, eller kanske ta er in på andra marknader. Håll fokus på den väg ni kommer fram till är ert bästa alternativ och våga till exempel säga nej till en kundgrupp som består av många småuppdrag om ni har kommit fram till att ni ska renodla er mot kundgrupper med större potentiella intäkter.

En vanlig situation är att man i detta läge behöver göra ett omtag kring sin marknadsföring. I startup-fasen har kanske bolagets grundare varit väldigt duktig på att kommunicera vad bolaget är och gör både externt och internt i bolaget, men i takt med att företaget växer blir den enskilda entreprenörens röst mindre och mindre stark. Även här kan ni ta in extern hjälp, eller anställa medarbetare som har ett mer renodlat fokus på er marknadsföring.

Ni funderar på börsen – dags att öka rapporteringsarbetet!

Det finns en uppsjö av både fördelar och utmaningar med att börsnotera sitt företag. En stor anledning till att vilja notera sitt företag är att du genom att sälja andelar i ditt bolag till den stora marknad som är börsen kan få in ett fint tillskott av kapital, som du kan använda för att finansiera projekt eller expandera till nya marknader. Detta ger din fortsatta resa en rejäl skjuts. Att vara ett börsnoterat företag med allt vad det innebär av god rapportering stärker ditt varumärke och kan göra dig mer attraktiv både i branschen och på banken, om ni vill ta in ytterligare kapital den vägen. En av de stora utmaningarna är att rusta sig för de höga kraven på insyn och rapportering som ett noterat bolag har.

1. Gör en inledande kartläggning. Beroende på vilken lista ni ska noteras på – de två formella börserna i Sverige är Nasdaq Stockholm och NGM Equity – kommer ni behöva vidta olika åtgärder. Be er revisor göra en första granskning, en så kallad pre audit, där ni kartlägger vilka åtgärder som behöver tas innan ni påbörjar börsrevision. Se även över er styrelse och ledning och säkerställ att ni har den kompetens och erfarenhet som krävs för att ta bolaget igenom en noteringsprocess och inte minst kunna driva ett börsnoterat bolag. Kompetens kring rutiner, transparens, rapportering, kommunikation och insider information bör finnas på plats i er ledning och styrelse.

2. Kontakta börsen. Begär att börsen inleder en noteringsprocess för ert bolag. Detta görs vanligen vid ett möte med börsen där ni får presentera ert bolag. Efter mötet utses en börsrevisor som granskar huruvida ert bolag uppfyller kraven för en notering. Granskningen går igenom sådant som redovisningsprinciper, sammansättning av styrelsen, likviditet, finansiering, lönsamhet och revisorsanmärkningar. Börsrevisorn formulerar sedan en rekommendation till börskommittén kring huvurida ert bolag bör börsnoteras eller inte.

3. Kontakta en legal rådgivare. Utöver börsrevisorns granskning behövs också en due diligence som tittar på bolagets skattesituation och legala risker. Den färdiga rapporten tjänar som underlag i börsrevisorns rekommendation.

4. Regelverksefterlevnad och nya rutiner för finansiell rapportering. När ett bolag ska noteras på börsen följer alltid en regelverksändring. Ta hjälp så att bolaget lever upp till de nya kraven. Om ni inte redan har omfattats av kravet på årsredovisning, så gör ni det som noterat bolag. Ska ni noteras på Nasdaq Stockholm är det ett krav att ert bolag har publicerat fullständiga årsredovisningar de tre senaste åren, samt att ni har gått med vinst det senaste räkenskapsåret. En årsredovisning ska innehålla:

- Resultaträkning
- Balansräkning
- Noter
- Förvaltningsberättelse

Ni behöver också upprätta en koncernredovisning om ni numera har dotterbolag, eller själva är ett dotterbolag och således tillhör en koncern. Koncernredovisningen ska ge ekonomisk information om hela koncernens ställning, resultat och kassaflöde och består av:

- Koncernbalansräkning
- Koncernresultaträkning
- Noter
- Förvaltningsberättelse
- Kassaflödesanalys

Börsnoterade bolag måste även lämna kvartals- och halvårsrapporter. De liknar årsredovisningen, men rapporterar för kortare perioder.

En annan förändring gällande er rapportering är att ni som noterat bolag har en skyldighet att upprätta koncernens finansiella rapporter enligt regelverket IFRS. Ta hjälp av er redovisningsbyrå för att göra en så kallad IFRS-konvertering, så ni tillämpar rätt redovisningsprinciper. Ju tidigare ni har rätt finansiell rapportering på plats, desto enklare blir det sedan när ni är redo att ta steget till börsen. Därför kan ni redan innan ni drar igång noteringsprocessen börja sätta rutiner och strukturer för att rapportera som om ni redan var noterade.

Ni behöver också bjuda in till bolagsstämma där ni fattar beslut om att byta kategori från privat bolag till publikt inför noteringen, samt ansöka om att ansluta bolaget till värdepapperscentralen i Sverige, Euroclear, om ert bolag inte redan är ett avstämningsbolag.

5. Upprätta prospekt eller bolagsbeskrivning. För att ert bolag ska kunna noteras behöver ni upprätta ett prospekt som innehåller upplysningar om bolaget, verksamheten, risker, den ekonomiska redovisningen och liknande. Prospektet tar även upp vilka villkor som kommer med noteringen och ska tjäna som underlag i allmänhetens beslut om att investera i bolaget. Det färdiga prospektet skickas till Finansinspektionen för godkännande.

6. Se över aktiepris och eventuell nyemission. Inför notering behöver ni göra en värdering och prissättning av bolaget. Det görs för att era aktier ska få ett korrekt pris, vilket är en viktig faktor för att noteringen ska bli lyckad. I prissättningsprocessen gör era finansiella rådgivare en bedömning av hur marknaden förväntas värdera ert bolag och hur attraktivt det kommer vara på börsen. När börsen fattat beslut om er notering ska genomföras eller ej, fastställs prissättningen genom ett fast pris eller med hjälp av ett prisintervall som kallas book building.

I samband med prissättningen bör ni också besluta om er notering ska kombineras med en nyemission där ni tar in nytt kapital.

7. Intresseanmälan och tilldelning av aktier. Börsen har – mot bakgrund av börsrevisorns granskning och rekommendation samt Finansinspektionens godkännande av prospekt – beslutat att noteringen ska genomföras. Nu inleds en så kallad anmälningsperiod där allmänheten tar del av nyheten om er notering, har möjlighet att läsa ert prospekt och kan anmäla intresse för att teckna aktier i ert bolag. Vid periodens slut tilldelas aktier till allmänheten enligt principerna i ert prospekt.

8. Grattis – ni är börsnoterade. Ta en stund till att fira det hårda jobbet för att ta er till börsen, för sedan börjar ett noggrant arbete med den ökade informationsskyldighet ni nu har som noterat bolag. Ni har krav om att vara transparenta kring er redovisning, skatt och vinst – och ni behöver lämna viktig information till alla samtidigt. Detta för att ingen ska kunna dra fördel av att känna till viss information innan allmänheten, för att till exempel kunna köpa eller sälja aktier. Har ni information om bolaget och dess verksamhet som kan påverka ert aktiepris, måste den offentliggöras så att alla kan ta del av informationen samtidigt. Detta ställer höga krav på er kommunikation och ni kan behöva lägga mer tid på marknadsaktiviteter än ni gjort tidigare. Detta kan ni dock få igen, då investerare, fondförvaltare och andra får en bra inblick i er verksamhet och ställning, vilket kan hjälpa dem att fatta ett köpbeslut. Ni står nu väl rustade för att kunna ta in mer kapital, växa ännu mer och fortsätta bygga en långsiktig affär som gynnar kunder, medarbetare och ägare.



Kan vi hjälpa dig?

Vi på Klara Consulting önskar er stort lycka till med er företagsresa! Önskar ni hjälp med någon av faserna? Hör av er till oss, vi har hjälpt många företag med allt från uppstart till börsnotering.

Stockholm

08 - 52 24 97 00

stockholm@klaraconsulting.se

Västerås

0101 - 290 290

vasteras@klaraconsulting.se

Malmö

08 - 51 81 90 50

[malmo@klaraconsulting.se](mailto:malmö@klaraconsulting.se)

Östersund

08 - 52 24 97 00

ostersund@klaraconsulting.se