

Finansiering PaaS modeller

13 lösningar

Tillgångsbaserade lösningar

Business case-baserade lösningar

Relationsbaserade lösningar

Tillgångsbaserade lösningar

Business case-baserade lösningar

Relationsbaserade lösningar

1

Framtidsadaptiv produkt design

- Säkra framtida behov och därmed betalningsvilja
- Förutom att vara tekniskt hållbara dvs. att de inte går sönder behöver de vara anpassningsbara:
 - Funktionellt (klarar nya behov)
 - Estetiskt (klarar trendsvängningar)
 - Socialt (klarar nya normer och policies)



1

Framtidsadaptivprodukt design

- Fairphone designar mobiler med fokus på långlivade produkter och hållbara värdekedjor
- Telefonerna är designade för att vara enkla att reparera och vissa möjligheter för uppgradering
- Fairphone 3 hade exempelvis en uppgraderbar kamera för att tillmötesgå nya behov

Case

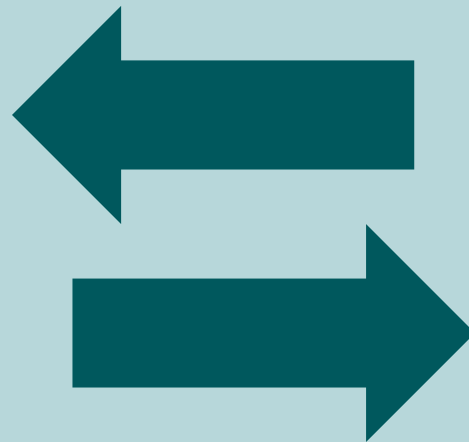
FAIRPHONE



2

Lease-back

- För att minska kapitalbindning går det att sälja sina produkter till en finansiär och leasa tillbaka dem med ränta.
- Kapitalbindningsproblemet är då överfört till finansiären som är en aktör med specialistkompetens inom just kapital och finansiering.



2

Lease-back

- Istället för Volvo säljer bilar direkt till bilpoolsaktören M, säljer Volvo bilarna till dotterbolaget Volvofinans som i sin tur leasar ut bilarna till M som en kostnad per bil och månad.
- M hyr kan sedan hyra ut bilarna för mer än leasingkostnaden och bruttomarginalen skapas därigenom.
- Bilbranschen är välutvecklad med bra restvärdesstatistik och nischade aktörer för leasing.

Case



3

Bygg en eftermarknad

- En eftermarknad av en produkttyp etablerar ett restvärde av produkten
- Kalkylen blir mer realistisk
- Finansiärer ser tydligare ett minsta värde av produkt
- Avyttringshastighet blir känd



Ebay Chinese carbon road bike: whic...
reddit.com



Shimano White 700C Bikes for sale | ...
ebay.com



Road Bike Men Bikes for sale
ebay.com



/ road bikes off 72% - med...
pharmres.com



Our bikes - whitebikes.com
whitebikes.com



BMX Bike-Racing White Bi...
ebay.com



ad bicycles Promotions
thod.com



21 Speed Disc Brakes 700c ...
pinterest.com



cervelo r2 2015 Cheaper T...
apicpma.cpmontealto.com

3

Bygg en eftermarknad

- Accurun producerar ny utrustning för ölbryggning till micro- och mellanstora bryggerier
- Som en del av sitt erbjudande säljer de även begagnad utrustning

Case



3

Bygg en eftermarknad

- Rekitchen är en nischad secondhandbutik för kök och hem
- De köper utvalda produkter från flyttfirmor och ideella secondhandbutiker som de samarbetar med
- Genom att skapa en nischad marknad når Rekitchen ut till kunder som inte vanligen går in på secondhandbutiker



Vårt sortiment

Inspiration

Nöjda kunder

Kontakt

Rekitchen i media

RI
SE



Bivaxduk "Frostriket" 3 pack
249 SEK



Räfflad kakform 1 liter
89 SEK



Gryta 3 liter, OBH Nordica
289 SEK



Bivaxduk "Rull" 3 pack
299 SEK



Bivaxduk "Blada" 3 pack
249 SEK



Liten nätt gjutjärnspanna 17 cm
229 SEK

4

Kontraktsbelåning

- Låna kapital med kontrakt som säkerhet
- Säkrare med stora och långa kontrakt
- Utmaning att kunder föredrar kort uppsägningstid
- Små och korta kontrakt (ex. prenumerationsmodeller av lågvärdiga konsumentprodukter) kan samlas i en portfölj av många kontrakt för att kompensera för dess inneboende risk
- En stor massa av kontrakt skapar en viss tröghet vid ex. ekonomisk nedgång och ger företaget tid att anpassa utbud till efterfrågan

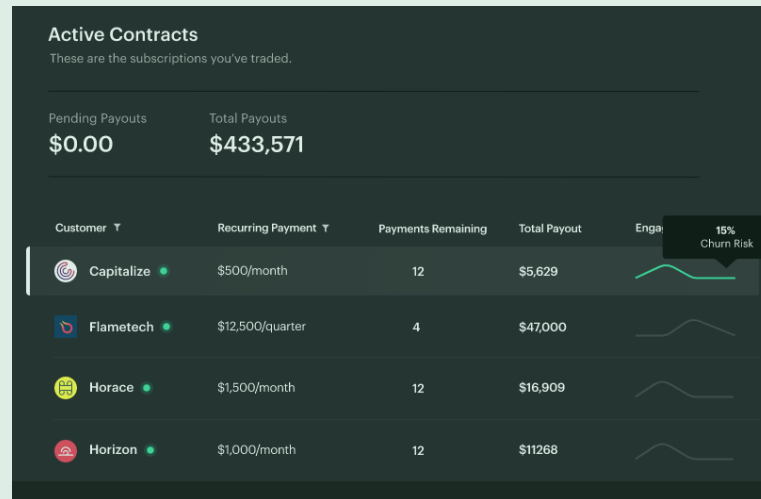


4

Kontraktsbelåning

- Pipe erbjuder en plattform för företag kan konvertera framtida återkommande intäktsströmmar till kapital i nutid
- För investerare erbjuder Pipe tillgång till återkommande intäktsströmmar som en investeringsmöjlighet
- Det som handlas på plattformen är rätt till intäkter från företagets portfölj av kundkontrakt

Case



5

Lease på lease

- Innebär att ett företag som leasar/hyr ut en produkt som tjänst, i sin tur leasar/hyr delar av den produkten från en leverantör tidigare i värdekedjan
- De förväntade positiva fördelarna av PaaS är samma för samtliga produktorienterade företag i en värdekedja
- Det är lättare att 'fortplanta' produkt som tjänst framåt i värdekedjan mot slutkund (särskilt B2C)
- Ett sätt att styrka affärsmodellen är att sprida idén om produkt som tjänst fram i värdekedjan, även till företagets kunders kunder



6

Steg-för-steg lån

- Företags tillgång till kapital i tidigt skede är ofta begränsat till ägarkapital, innan affärsmodellen har visat sig livskraftig
- För att öka tillgängligheten av lånat kapital skulle steg-för-steg lån kunna konstrueras
- Istället för att ansöka om ett större belopp vid ett tillfälle skulle företag kunna ansöka om ett rambelopp där utlåningen sker stegvis i successivt ökande steg allteftersom affärsmodellen når förutbestämda milstolpar



Tillgångsbaserade lösningar

Business case-baserade lösningar

Relationsbaserade lösningar

7

Potential och risker i både cirkulär/linjär affärsmodell

- Den cirkulära affärsmodellens lönsamhet bör helst vara i paritet med den linjära
- I riskbedömningen bör även riskerna med en linjär affärsmodell uppmärksammas
- Ett tydligt exempel är ju större andel linjär verksamhet, desto större risk för framtida materialbrist
- Ökad cirkularitet minskar beroendet av internationella aktörer och därmed minskade risker för negativ påverkan från omvärldsfaktorer



7

Potential och risker i både cirkulär/linjär affärsmodell

- Exempel på rapport om materialbrist i media.

Case

DEN SVENSKA KONJUNKTUREN

Varning: Akut materialbrist i svensk industri

RI
SE



Bild: Thomas Johansson/TT / Mostphotos

Det handlar inte längre bara om halvledare. Bransch efter bransch varnar för en skenande materialbrist som kommer att sätta spår i ekonomin under hela året. Experter som TN har talat med varnar för inflation och företagen kämpar för att hantera prisuppgångar på råvaror på upp till 40 procent. "Det är ett exceptionellt läge", säger företagaren Sandra-Stina Vesterlund till TN.

8

Stabila intäktsflöden

- Prenumerationsmodeller ger löpande, stabila intäktsflöden
- Negativ churn rate varnar tidigt för kommande nedgång
- Stor mängd kunder skapar redundans



8

Stabila intäktsflöden

- Hack Your Closet hyr ut begagnade kläder som en prenumerationstjänst
- Under coronakrisen market Hack Your Closet inte av någon särskild nedgång
- Detta berodde dels på att produkten är en prenumerationstjänst, vilka tenderar att förbli aktiva under kriser, dels för att en drivande faktor för kunderna är lågt pris för kläder

Case

HACK
YOUR
CLOSET



9

Mindre risk med kontrollerad tillväxt

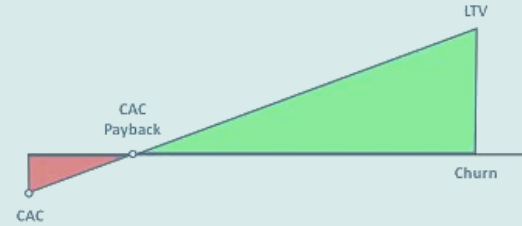
- Nya produkter belastas med större avskrivningar än vad de generera intäkter
- Äldre produkter är redan avskrivna och genererar stadiga intäkter
- Kraftig tillväxt kan leda till att basen av nya produkter växer så pass snabbt att deras avskrivning alltid är högre än den vinst som genereras av äldre produkter
- Kontrollerad tillväxt behövs för att kunna visa att affärsmodellen är lönsam



10

Visa positiv LTV/CAC ratio

- PaaS-företag kan visa på det långsiktiga värdet i sin affärsmodell om Customer Lifetime Value (LTV) är större än Customer Acquisition Cost (CAC)
- Positiv ratio innebär $LTV/CAC > 1$
- Visar att ett företag sannolikt kommer bli mer lönsamt ju mer det växer, även om intäkterna kommer senare



Tillgångsbaserade lösningar

Business case-baserade lösningar

Relationsbaserade lösningar

11

Finansiering från kundsidan

- Låt kunderna bli delägare via ex. crowdfunding
- Ger kapital och stabilitet med många ägare
- Kunderna blir trogna "sitt" bolag
- Ta betalt i framkant ger minskat kapitalbehov (t.ex. i början i stället för i slutet på varje månad)



11

Finansiering från kundsidan

- Heap lät deras kunder (bilägare och kunder som hyr bilarna) investera privat i plattformen under en investeringsrunda år 2021.
- Utöver att tillföra nytt kapital, resulterade investeringsrundan till mer involverade kunder båda heaps kundsegment och en bred bas av investerare

Case

heap

RI.
SE

FRI INSTALLATION • NYCKELFRITT • HELFÖRSÄKRING

Tjäna tusenlappar på din parkerade bil

Hyr ut din bil →



12

Långsiktigt partnerskap och nischade aktörer

- Spela in finansiären i affären så det finns förståelse på djupet
- Ge finansiärer möjlighet att utforska vilka roller de kan ta i ekosystemet
- Använd dina kunder som vittnesmål om tjänstens förträfflighet



12

Långsiktigt partnerskap och nischade aktörer

- Fairown arbetar specifikt med aktörer som arbetar mot cirkulär omställning
- De har skapat en plattform miljömedvetna företag att erbjuda sina produkter genom månatlig prenumerationer

Case



13

Branch-specifika nyckelpartners

- Skapa samarbeten med specialistbolag inom t ex återbruk, reparation, specialförsäkringar.
- Specialister gör ofta jobbet bra och snabbt och du slipper förlora tid
- Partnerskap med specialister stärker ekosystemet
- Ett alternativ är att själv kliva fram eller bak i värdekedjan



13

Branch-specifika nyckelpartners

- Trove arbetar med ledande varumärken som Levi's, Patagonia, REI, EILEEN FISHER, lululemon, Arc'teryx, NEMO med flera
- Trove erbjuder teknologi som låter varumärken få tillbaka sina varor från kunder för att sedan förbereda åt sälja dem igen till en ny kund
- Fördjupar ny och befintlig kundlojalitet, ökar vinst och hjälper planeten

Case

TROVE



13

Branch-specifika nyckelpartners

- Omocon samarbetar med försäkringsbolagen W.R Berkley Insurance Nordic och EIR försäkring för att ta fram och förmedla försäkringar för att skapa incitament för kunder att dela på befintliga resurser eller köpa begagnade produkter.

Case

omocom

omocom

Våra produkter

RI.
SE

Försäkring, on demand.

Omocom erbjuder mycket mer än bara digitala försäkringar. Våra lösningar minskar både risken för skador och bedrägeri samt ökar konverteringen och snittvärdet per transaktion. Vi vänder oss mot plattformar som strävar efter att öka användandet av befintliga resurser, för en mer hållbar framtid.

KONTAKTA OSS

13

Branch-specifika nyckelpartners

- Myrorna samarbetar med MQ Marqet för öka utbud och tillgänglighet av andrahandsmarknaden för kläder
- MQ Marqets kunder kan lämna in second-hand textilier, plagg och accessoarer till MQ Marqets butiker
- Myrorna hämtar och sorterar inkomna varor
- Varor med säljbar kvalitet placerar i Myrornas butiker och till utvalda MQ Marqet-butiker.

Case



MQ MARQET
X MYRORNA

Ann-Charlotte Mellquist

ann-charlotte.mellquist@ri.se
070-265 65 60

Peter Algurén

peter.alguren@ri.se
072-159 20 20

Lukas Hallquist

lukas.hallquist@ri.se
073-036 71 27