

Kapitalanskaffning för ett tillväxtbolag inför expansion

Uppdragsöversikt | Lanthor Advisory AB

KLIENT

Svenskt tillväxtbolag inom B2B-tjänster

UTGÅNGSLÄGE

Bolaget hade stark tillväxt men saknade ett material som förklarade enhetsekonomi på ett sätt investerare accepterade.

VÅRT ARBETE

Vi byggde om den finansiella modellen kring enhetsekonomi, skrev om equity story och drev processen mot en kvalificerad motpartslista.

RESULTAT

- Runda stängd inom fem månader från start.
- Tre av fyra tillfrågade huvudinvestorer gick vidare till due diligence.
- Kvartalsvis investerarrapportering etablerad efter closing.

Klientnamn anges endast med samtycke. Övriga uppdrag beskrivs anonymiserat.

Capital raise for a growth company ahead of expansion

Engagement overview | Lanthor Advisory AB

CLIENT

Swedish B2B services growth company

SITUATION

The company had strong growth but lacked material explaining its unit economics in a way investors accepted.

OUR WORK

We rebuilt the financial model around unit economics, rewrote the equity story and ran the process against a qualified counterparty list.

OUTCOMES

- Round closed within five months of launch.
- Three of four approached lead investors progressed to due diligence.
- Quarterly investor reporting established after closing.

Client names are given only with consent. Other engagements are described anonymously.