

PRAKTYCZNE ASPEKTY FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEZ INWESTORA

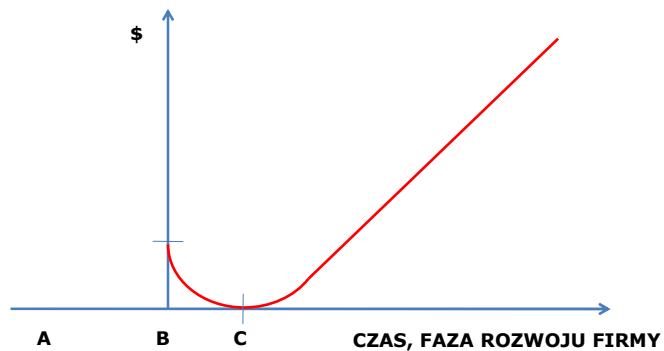
Dominik Długosz
Sieć Inwestorów Prywatnych SATUS
Bielsko-Biała, 22.10.2009

PLAN PREZENTACJI

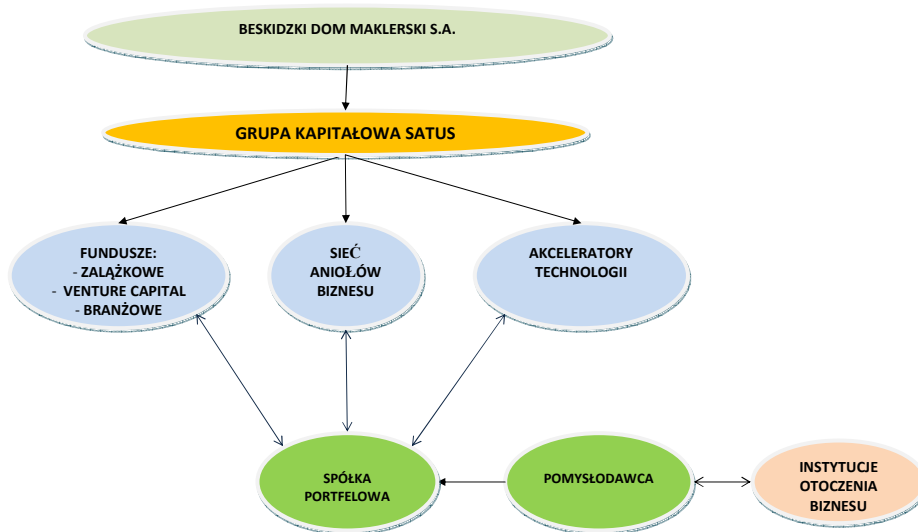
- 1. Wprowadzenie do form finansowania działalności**
- 2. O Grupie SATUS i Sieci Inwestorów Prywatnych**
 - a. Struktura i narzędzia inwestowania
 - Fundusze w ramach Grupy
 - Sieć Inwestorów Prywatnych SATUS
 - Akceleratory technologii
 - b. Jakich projektów poszukujemy
 - c. Jak inwestuje inwestor finansowy
 - d. Jak przebiega proces inwestycyjny
 - e. Co nas wyróżnia
- 3. Wady i zalety zewnętrznego finansowania firmy**
- 4. Jak się przygotować do rozmów z inwestorem i do procesu inwestycyjnego**
- 5. Najczęstsze błędy popełniane przez projektodawców poszukujących inwestora**
- 6. Case study**
 - a. Projekt internetowy – skazany na sukces czy porażkę?
 - b. Portale społecznościowe – źródło wielkich milionów czy nędznych groszy?
 - c. Innowacja produktowa na nasyconym rynku

FORMY FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

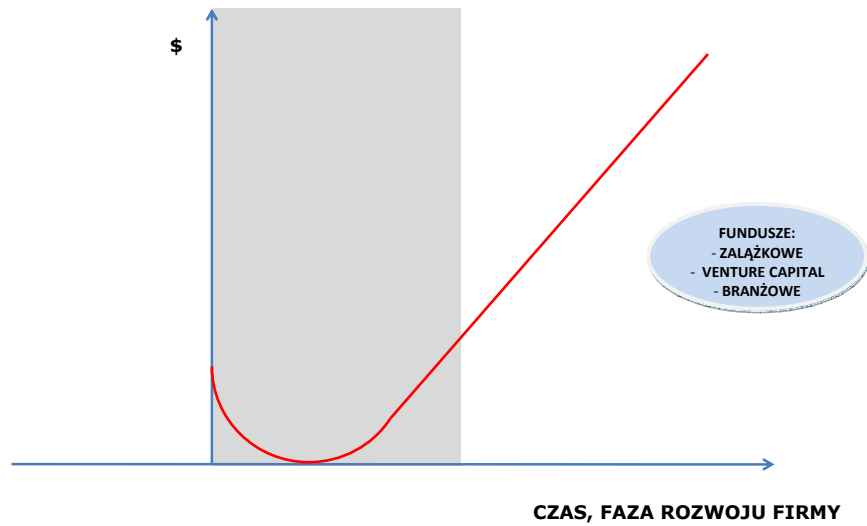
- Własne oszczędności
- Pożyczka rodzinna
- Pożyczka lub kredyt bankowy
- Dotacja unijna
- Środki od inwestora finansowego / branżowego / prywatnego
- Giełda



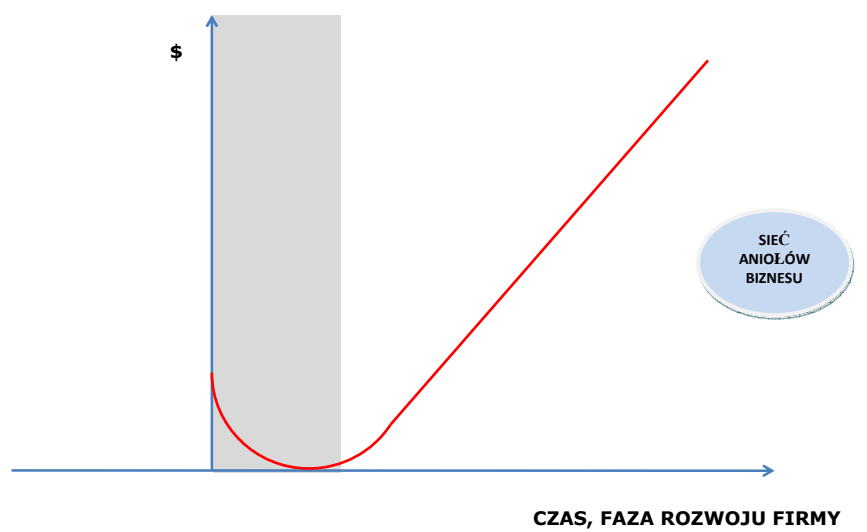
STRUKTURA I NARZĘDZIA INWESTOWANIA



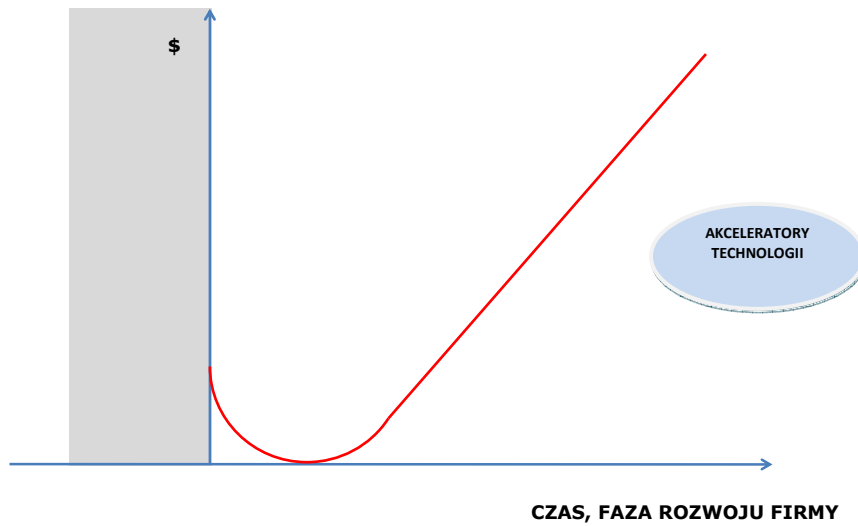
STRUKTURA I NARZĘDZIA INWESTOWANIA



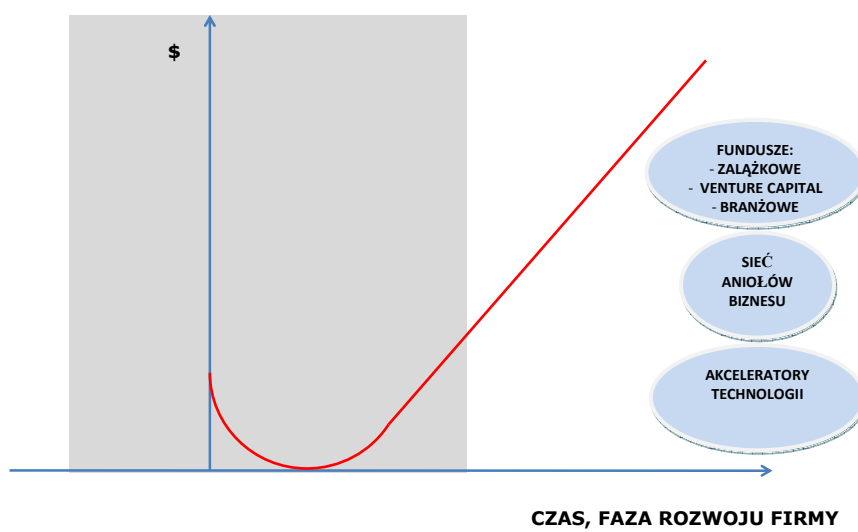
STRUKTURA I NARZĘDZIA INWESTOWANIA



STRUKTURA I NARZĘDZIA INWESTOWANIA



STRUKTURA I NARZĘDZIA INWESTOWANIA



FUNDUSZE W RAMACH GRUPY KAPITAŁOWEJ



1. I Fundusz Załączkowy

Utworzony w II.2007r., portfel inwestycyjny zamknięty XI.2008r.
Kapitał: 20 mln PLN (ze wsparciem środków unijnych),
Dedykowany inwestycjom w innowacyjne start-upy,
Zainwestowano 18,5 mln PLN w 9 spółek, m.in.:

- **Blobber Team Sp. z o. o.**- developer produkcji gier video na konsole nowej generacji
- **Encja.com Sp. z o. o.**- rozwiązania e-biznesu dla rozwijających się firm i instytucji wprowadzających nowoczesne kanały komunikacji.
- **Binary Helix Sp. z o. o.** - rozwój nowoczesnych technologii informatycznych oraz odnawialnych źródeł energii
- **Han Bright Sp. z o. o.** - serwis internetowy ciufcia.pl z rozwijającymi zabawami dla dzieci pomiędzy drugim i szóstym rokiem życia.

2. Fundusz Venture Capital SATUS oraz Fundusze branżowe

Planowane uruchomienie: I kwartał 2010r.
Kapitał: 30-50 mln PLN

SIEĆ ANIOŁÓW BIZNESU



1. Powołana w 2006r., aktualnie zrzesza ponad 20 inwestorów (indywidualnych i instytucjonalnych), którzy indywidualnie lub wspólne ze spółką z grupy SATUS inwestują w innowacyjne projekty inwestycyjne przygotowane przez SATUS
2. Poszukuje dla zrzeszonych inwestorów ciekawych projektów inwestycyjnych, o wysokiej stopie zwrotu, poszukujących kapitału w wysokości od 200 do 700 tys. PLN. Od początku roku doszło do 1 transakcji z inwestorem z Sieci (0,8 mln PLN).
3. Sieć liczy kilkunastu pracowników, pomaga w przygotowaniu biznesplanów dla pomysłów, organizuje dla inwestorów oraz projektodawców bezpłatne szkolenia z zakresu zewnętrznego finansowania, mityngi, mityngi oraz fora inwestycyjne, na których prezentowane są projekty
4. Rozwój Sieci w latach 2009-2013 możliwy jest dzięki wsparciu ze środków PARP (Dz. 3.3.1 POIG)

AKCELERATORY TECHNOLOGII

1. Poszukują innowacyjnych projektów inwestycyjnych, m.in. tych bazujących na wynikach prac naukowo-badawczych, na bardzo wczesnym etapie rozwoju, o kapitałochłonnych pracach przygotowawczych
2. Mają możliwość sfinansowania najpierw koniecznych prac przygotowawczych, a następnie dofinansować spółkę (powołaną na bazie pomysłu / projektu) kwotą ok. 800 tys. PLN
3. 5 akceleratorów powołanych w największych ośrodkach w Polsce, z najaktywniejszymi instytucjami otoczenia biznes (parkami naukowo-technologicznymi, inkubatorami itd.)
4. Kapitał aktualny na wdrożenia rynkowe i transakcje kapitałowe – 16 mln PLN, docelowo nawet: 90 mln PLN

JAKICH PROJEKTÓW POSZUKUJEMY

- O wysokim potencjale rynkowym i technologicznym,
- Brak preferencji branżowych (preferencje tylko w funduszach branżowych)
- Wysoka stopa zwrotu – powyżej 30% rocznie
- Na wczesnym etapie rozwoju (start-up i seed), projekty od osób fizycznych, ale też projekty celowe istniejących spółek
- (prawie) gotowe do wdrożenia
- **Z zaangażowanym i zmotywowanym pomysłodawcą**

JAK INWESTUJE INWESTOR FINANSOWY

- Od kilkuset tys. do 3 mln PLN, okres inwestycji 3-7 lat
- Zaangażowanie – od 30% do 70%
- Sposób wyjścia – uzgadniany z projektodawcą, preferowany przez rynek regulowany,
- Inwestor bierny (co do zasady, możliwe wsparcie projektodawcy w zarządzaniu spółką)
- Wykorzystując mechanizmy motywujące zarząd spółki (opcje)

JAK PRZEBIEGA PROCES INWESTYCYJNY

- Podpisanie umowy o zachowaniu poufności (na życzenie projektodawcy)
- Przesłanie projektu do Funduszu
- Analiza wstępna projektu (do 2 tygodni od wpłynięcia) + decyzja T/N
- Prace przygotowawcze – (wspólne) przygotowanie biznes planu, wstępne audyty techniczne biznesowe projektu (min. 2 tygodnie)
- Oferta inwestycyjna ze strony Funduszu (term sheet) + decyzja T/N
- Opracowanie założeń do umowy inwestycyjnej, uzgadnianie szczegółów inwestycji, założenie spółki kapitałowej (min. 3 tygodni)
- Podpisanie umowy inwestycyjnej wraz z warunkami zawieszającymi
- Wypełnienie warunków zawieszających (ok. 2-3 tygodni)
- Wpłata środków do spółki, zrealizowanie inwestycji

CO NAS WYRÓŻNIA

- nie udajemy inwestowania w start-upy, inwestujemy i akceptujemy ryzyko związane z realizacją takich projektów
- różnorodne narzędzia wsparcia składające się na kompletną ofertę (fundusze, prywatni inwestorzy oraz akceleratory dla pomysłów wymagających prac przygotowawczych)
- prowadzimy nadzór spółek i doradzamy im, ale nie zarządzamy nimi
- wspieramy spółki portfelowe nie pobierając za to opłat – tworzymy modele finansowania dalszego rozwoju biznesu, aplikujemy o środki UE, wspieramy i doradzamy w zakresie strategii rozwoju biznesu oraz w kwestiach podatkowych
- tworzymy sieci współpracy z inwestorami, partnerami biznesowymi oraz spółkami portfelowymi

WADY I ZALETY ZEWNĘTRZNEGO FINANSOWANIA FIRMY

Zalety:

- Zdecydowanie lepsze postrzeganie spółki (zwłaszcza przez dużych klientów, instytucje finansowe)
- Wsparcie w zakresie finansów, księgowości, rozliczeń fiskalnych,
- Wsparcie płynące z grupy kapitałowej od innych spółek portfelowych,
- Wsparcie w zakresie dalszego pozyskiwania kapitału – środki z UE, New Connect, giełda itd.
- Wsparcie w zakresie bieżącego funkcjonowania firmy
- Możliwość wsparcia w zakresie zarządzania spółką przez dodatkowego menagera

Wady:

- Oddanie części kontroli nad spółką w ręce inwestora,
- Przejrzystość w zakresie wydawania środków z inwestycji

JAK SIĘ PRZYGOTOWAĆ DO ROZMÓW Z INWESTOREM I DO PROCESU INWESTYCYJNEGO



- Czy rzeczywiście potrzebuję inwestycji – rzetelna analiza finansowa i analiza potrzeb projektu
- Przygotuj opisu projektu / biznes planu i nastaw się na kilkadziesiąt trudnych pytań od analityków
- Zgromadź kluczowe osoby dla realizacji projektu (jeśli takie, poza Tobą są wymagane), znajdź też specjalistów: prawnika, analityka, z których pomocy w razie potrzeby będziesz mógł skorzystać
- Wybierz kilku inwestorów, z którymi chciałbyś współpracować, sprawdź ich profile inwestycyjne, zadбай o umowy o zachowaniu poufności, dowiedz się o specyfice inwestowania przez danego inwestora
- Określ największe wartości swojego projektu i pozbieraj argumenty
- Uzbrój się w cierpliwość

NAJCZĘSTSZE BŁĘDY POPEŁNIANE W PROCESIE POSZUKIWANIA INWESTORA



- Podawanie w biznesplanie informacji niezgodnych z prawdą, niedoszacowanie lub przeszacowanie analizy, brak uzasadnienia przyjętych założeń,
- Brak przyjętego harmonogramu realizacji projektu (są mln zysku i 50% zdobytego rynku, ale nie ma pokazanych sposobów jak ktoś zamierza to zrealizować)
- Brak konsekwencji i determinacji w działaniu projektodawców, słaba zdolność adaptacji do zmieniających się warunków na rynku
- Traktowanie zrealizowanej inwestycji nie jako start, ale jako metę

CASE STUDY

Projekt internetowy – skazany na sukces czy porażkę?

- **Idea projektu** - Lifestylowy portal internetowy dla tzw. mężczyzn sukcesu w wieku 20-40 lat, reprezentujących klasę średnią i zamożną
- **Zawartość portalu** – bezpłatny, stale uaktualniany, dot. motoryzacji, mody, zdrowia, rozrywki, sportu, biznesu, kariery zawodowej, życia seksualnego itd., wzbogacony o samodzielnie dostarczany content telewizyjny
- **Model biznesowy** – różnorodna reklama internetowa, w tym w contencie telewizyjnym

CASE STUDY

Portal społecznościowy – źródło wielkich milionów czy nędznych groszy

- **Idea projektu** – portal społecznościowy dla fanów sportów motorowych
- **Content portalu:**
 - wysoki jakościowo, często unikalny, ale z płatnym dostępem,
 - o charakterze powszechnym, dostępny w wielu innych miejscach w Internecie, bezpłatny,
- **Grupa docelowa:**
 - (węższa) Skupiamy się na prawdziwych fanach, którym oferujemy content profesjonalny, ale po wykupieniu abonamentu
 - (szersza) Skupiamy się na każdym użytkowniku, najważniejsza jest masa
- **Model biznesowy:**
 - Zarabiamy na abonamentach,
 - Zarabiamy na reklamach internetowych

CASE STUDY

Innowacja produktowa na nasyconym rynku

- **Idea projektu** – produkcja kilku (zaprojektowanych wg własnych pomysłów) urządzeń elektronicznych, stanowiących konkurencję dla już istniejących produktów na rynku, ale odznaczających się pewną innowacyjnością produktową, podobny poziom cen
- **Rynek** – ukształtowany, o dość dużym już nasyceniu produktów, tendencje wzrostowe, ale tylko kilka % r/r, z 3 firmami kontrolującymi 70% rynku
- **Model biznesowy** – samodzielna produkcja i sprzedaż urządzeń w oparciu o własny dział sprzedaży, ale nowopowołany

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

Dominik Długosz
ddlugosz@satus.pl
tel. 515 124 777
012 294 72 15