

Private Equity/Venture Capital: Inwestycja

PRIVATE EQUITY *Consulting*

22 marca 2004 roku

<http://www.private-equity.pl>

biuro@private-equity.pl

Private Equity czy Venture Capital?

Co to interesuje inwestorów Private Equity?

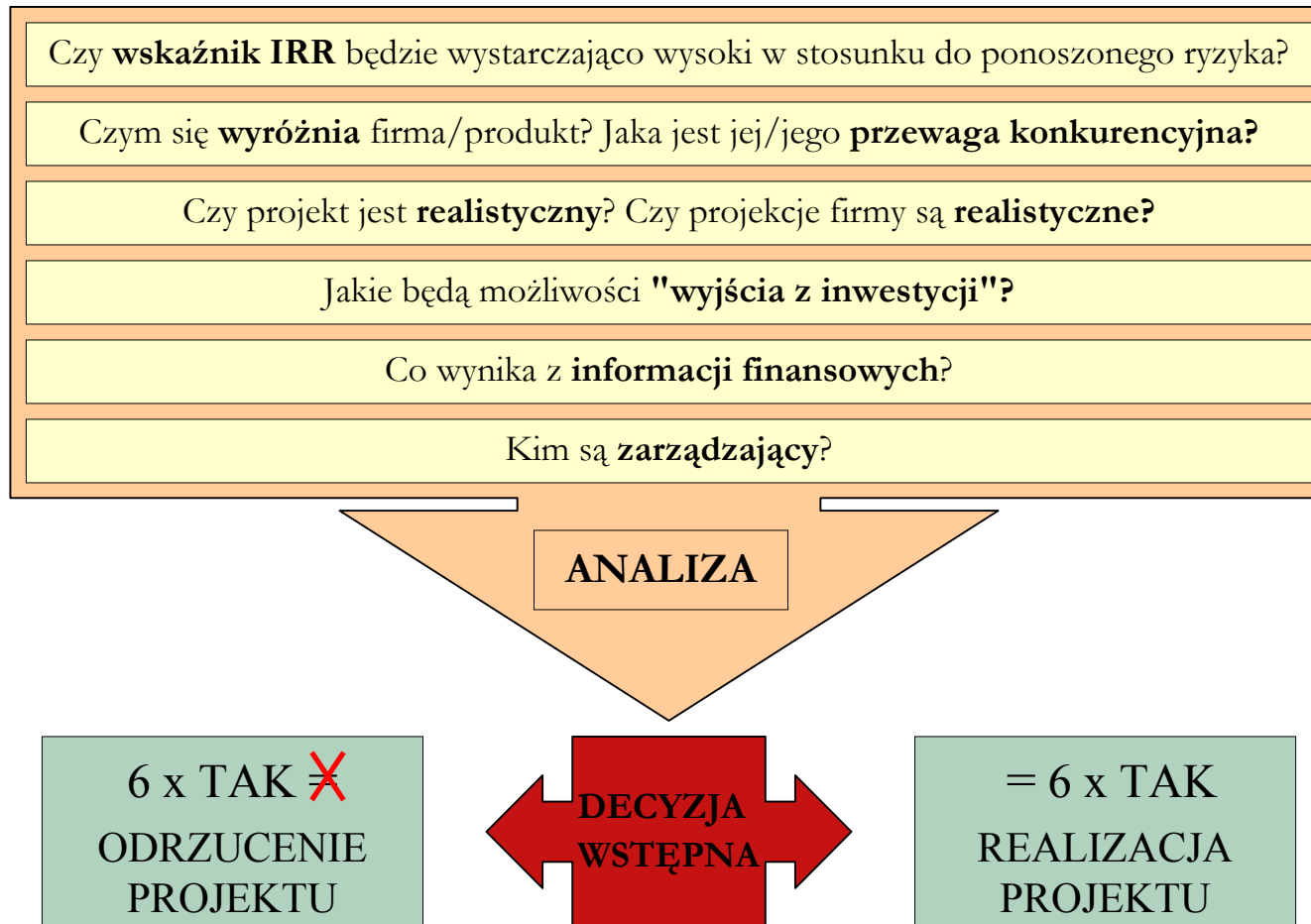
- Czy **wskaźnik IRR** będzie wystarczająco wysoki w stosunku do ponoszonego ryzyka?
- Czym się **wyróżnia** firma/produkt? Jaka jest jej/jego **przewaga konkurencyjna**?
- Czy projekt jest **realistyczny**? Czy projekcje firmy są **realistyczne**?
- Jakie będą możliwości "**wyjścia z inwestycji**"?
- Co wynika z **informacji finansowych**?
- Kim są **zarządzający**?

Czym się zajmuje Private Equity Consulting?

- Nasza oferta – kwestia poufności.
- Oferta dla przedsiębiorców.
- Oferta dla inwestorów.
- Oferta dla firm doradczych.

- ▶ Nasza oferta to głównie specjalistyczne usługi w zakresie inwestycji private equity.

Co interesuje inwestorów Private Equity?



- ▶ Inwestorzy oczekują zadowalającej odpowiedzi na wszystkie pytania.

Inwestycja private equity

- Przekazanie informacji na temat przedsięwzięcia jest pierwszym krokiem w kontaktach z inwestorem. Musi być ono poprzedzone dokładnymi przygotowaniem. Często inwestor będzie analizował dany projekt tylko raz, dlatego też przedstawione dokumenty powinny być przekonujące i spowodować, iż postanowi się on bliżej przyjrzeć danemu projektowi.
- Wraz ze wzrastającym zainteresowaniem inwestora private equity danym projektem, będzie wzrastało zapotrzebowanie na dodatkowe informacje od przedsiębiorcy. Podstawowymi dokumentami we wstępnej analizie projektu będzie biznes plan wraz z modelem finansowym.
- W procesie wstępnej analizy projektu, a następnie due diligence, inwestor, w celu dokładnego zrozumienia przedsięwzięcia, będzie często przygotowywał swoją własną dokumentację i własny model finansowy. Przedsiębiorca powinien być przygotowany na prośby o przekazanie nowych dokumentów źródłowych, przygotowanie zestawień analitycznych i innych informacji.
- Trzeba też pamiętać, że projekt odrzucony przez jednego inwestora private equity, może zostać zaakceptowany przez innego, chyba że będzie miał podstawowe braki informacyjne.

▶ **Inwestor oczekuje sprawnego przepływu informacji na temat projektu.**

Jaki IRR w stosunku do ryzyka?

Czy wskaźnik IRR będzie wystarczająco wysoki w stosunku do ponoszonego ryzyka?

- Dla wszystkich inwestorów (nie tylko na kapitałowym rynku niepublicznym) jedną z najbardziej istotnych kwestii jest potencjalny zwrot na inwestycji i jego związek z ponoszonym ryzykiem. Inwestorzy private equity analizując potencjalne projekty mają na uwadze dodatkowe, zwiększone ryzyko inwestycji, które wiąże się m.in. z niską płynnością inwestycji, brakiem zabezpieczenia, możliwością utraty kontroli poprzez wadliwe funkcjonowanie prawa w Polsce, brakiem przejrzystości informacyjnej charakterystycznej dla rynku niepublicznego, ograniczeniami w możliwościach wyjścia z inwestycji itp.
- Dlatego też, inwestorzy poszukują projektów, których wymagana stopa zwrotu będzie uwzględniać dodatkową premię za zwiększone ryzyko. Często są to projekty, najczęściej odrzucane przez banki jako zbyt ryzykowne.

Jednym z głównych czynników różnicujących wymagane stopy zwrotu jest zróżnicowanie projektów w zależności od fazy rozwoju przedsiębiorstwa.

W bardzo dużym uproszeniu można zasugerować ogólne oczekiwania co do IRR:

„Zasiew” (“seed”) 80-100%	Rozruch (“start-up”) 30-50%	Rozwój 20-40%	Ekspansja 15-30%
-------------------------------------	---------------------------------------	-------------------------	----------------------------

- ▶ Inwestor jest gotowy ponieść duże ryzyko oczekując w zamian wysokiego zwrotu na inwestycji.

Czym się wyróżnia firma/produkt?

Jaka jest przewaga konkurencyjna firmy/produktu?

- Inwestorzy private equity chcą wiedzieć co będzie sprawiało, że dany projekt/produkt/usługa będzie się wyróżniał na tle innych.
 - Dlaczego dany produkt/usługa będzie bardziej poszukiwany/a niż istniejące na rynku?
 - Jak długo będzie można tę przewagę nad konkurencją utrzymać?
 - W jaki inny sposób przedsiębiorstwo będzie mogło osiągnąć przewagę nad konkurencją?
- ▶ Czy firma będzie się w przyszłości rozwijać i umacniać swoją pozycję wobec konkurentów?

Czy projekt jest realistyczny?

Czy projekcje firmy są realistyczne?

- Inwestora trzeba przekonać, że produkt/usługa w ciągu kilku lat (fundusze chcą widzieć rezultaty w ciągu okresu ich inwestycji, a najlepiej w jak najkrótszym czasie) zdobędzie stabilną pozycję na rynku, która zagwarantuje zwiększenie wartości przedsiębiorstwa.
- Wizja przyszłości musi być oparta na trafionych oczekiwaniach rynku i dobrze udokumentowana.
- Istotne jest przygotowanie modelu finansowego przedstawiającego projekcje na następnych 2-5 lat, którego założenia byłyby logiczne i dobrze osadzone w realiach sektora.

▶ Czy firma i jej produkt mają szansę, aby osiągnąć trwały sukces rynkowy?

Jakie będą możliwości "wyjścia z inwestycji"?

Inwestorzy private equity w przeciwieństwie do inwestorów giełdowych muszą sobie samodzielnie zapewnić "wyjście z inwestycji", czyli sprzedaż udziałów w przedsiębiorstwie. Negatywna ocena co do możliwości "wyjścia" będzie wiązać się z negatywną decyzją co do realizacji inwestycji, niezależnie od tego jak interesujący jest dany projekt.

- W Polsce w chwili obecnej istnieją ograniczone możliwości "wyjścia", a dwie główne to sprzedaż udziałów inwestorowi strategicznemu lub upublicznienie i wejście na giełdę (ewentualnie CeTO).
- Inne drogi wyjścia charakterystyczne dla Europy Zachodniej i Ameryki Północnej to:
 - sprzedaż udziałów innemu funduszowi private equity lub innemu inwestorowi finansowemu
 - wykup udziałów przez obecnych właścicieli,
 - wykup przedsiębiorstwa przez obecny i/lub nowy zespół zarządzający (MBO, MBI, BIMBO),
 - LBO (czyli przejęcie poprzez wprowadzenie długu na miejsce udziałów danego inwestora),
 - zastosowanie kilku z powyższych jednocześnie.

▶ **Inwestycja private equity ma charakter kilkuletni (3-7 lat).**

Co wynika z informacji finansowych?

- Inwestorzy oczekują dokładnej informacji dotyczącej przedsięwzięcia, która zawierałaby zarówno dokładną część opisową, jak i część finansową, ponieważ m.in. na jej podstawie będą podejmować decyzję o inwestycji.
- Część finansowa powinna obejmować dane historyczne (łącznie z bieżącymi) oraz projekcje finansowe na najbliższe lata (3-5 lat).
- Część finansowa powinna być przedstawiona szczegółowo, precyzyjnie i przejrzysto. Nie jest konieczne, aby trzymać się formatu księgowości finansowej/podatkowej, wymaganego przez odpowiednie przepisy, ale ważne jest, aby przedstawić najważniejsze dla inwestora tendencje.
- Trzeba być przygotowanym, że inwestor zażąda pełnych sprawozdań finansowych, które powinny być również przygotowane bezbłędnie i przejrzysto.
- Przedsiębiorca przedstawiający swoją wizję powinien być zorientowany we wszystkich jej aspektach, czyli także finansowych. Powinien mieć świadomość, jakie są słabe strony przedsięwzięcia od strony finansowej, rozumieć ich znaczenie i wiedzieć jak będą rozwiązane w przyszłości.

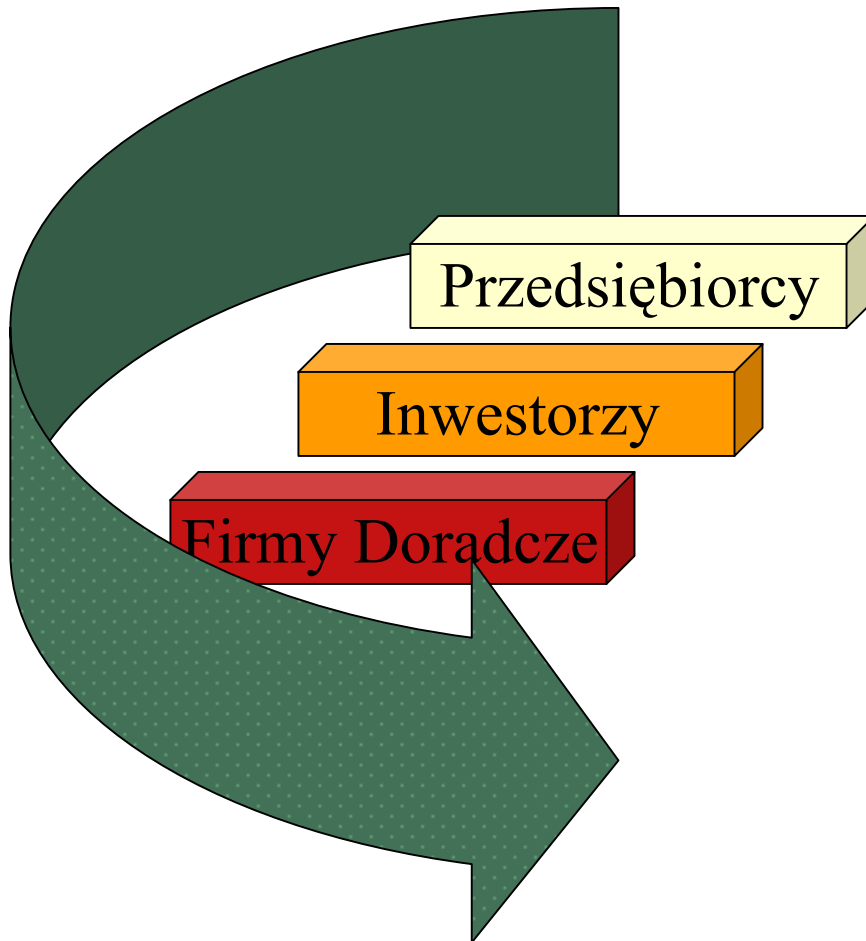
▶ **Inwestorzy private equity oczekują dokładnych i wiarygodnych danych finansowych.**

Kim są zarządzający?

- Dla części inwestorów private equity jest to najważniejszy czynnik w ewentualnej transakcji.
- Przede wszystkim inwestor będzie chciał wiedzieć czy osoby zarządzające posiadają wystarczające doświadczenie, aby zapewnić realizację swojej wizji w przyszłości.
- Inwestor też będzie chciał wiedzieć jakie były osiągnięcia osób zarządzających w przeszłości, co pozwoli mu oszacować realność powodzenia danego projektu.
- Modelowym przykładem menadżera będzie też osoba, która charakteryzuje się dużą energią i silną osobowością, co mogłoby zagwarantować, że będzie zdolna kierować zespołem bez większych problemów.
- Jedną z najważniejszych cech osoby zarządzającej będzie uczciwość. Brak tej cechy u niektórych przedsiębiorców-menedżerów był (i jest) przyczyną problemów (i strat finansowych) niejednego funduszu private equity w Polsce.

▶ **Inwestorzy poszukują menadżerów, którzy zapewnią sukces projektu.**

Do kogo kierujemy naszą ofertę?



POUFNOŚĆ

Nasza działalność opiera się bezwarunkowej akceptacji wysokiego standardu etyki biznesowej, która jest najważniejszym elementem naszej współpracy z klientem. Gwarantujemy całkowitą poufność otrzymanych informacji. Deklarujemy, iż zawsze jesteśmy gotowi podpisać z klientem umowę o zachowaniu poufności przed przekazaniem przez niego szczegółowych informacji dotyczących przedsięwzięcia.

- ▶ Naszą ofertę kierujemy do przedsiębiorców, inwestorów i firm doradczych.

Przedsiębiorcy

- Przedsiębiorcy rozważający pozyskanie finansowania dla nowych projektów inwestycyjnych w ramach już funkcjonujących przedsiębiorstw lub nowych przedsięwzięć, lub też rozważający sprzedaż swojego przedsiębiorstwa.
- Przedsiębiorcy rozważający pozyskanie finansowania od pomiotów szeroko rozumianego rynku private equity (funduszy, business angels itp.), banków, a także w ramach programów strukturalnych UE.
- Przedsiębiorcy, którzy rozumieją potrzebę profesjonalnego przygotowania się do procesu pozyskania finansowania lub sprzedaży przedsiębiorstwa, ale którzy cały swój wysiłek koncentrują na kwestiach operacyjnych.

**Informacja dla
inwestora**

Due diligence

Negocjacje

Monitorowanie

**„Wyjście”
inwestora**

▶ **Wspieramy przedsiębiorców w procesie pozyskania finansowania.**

Przedsiębiorcy

- Przedsiębiorcy rozważający pozyskanie finansowania lub sprzedaży przedsiębiorstwa w przyszłości, a rozumiejący potrzebę przygotowania swojego przedsiębiorstwa do tego procesu - głównie od strony budżetowania i prognozowania finansowego.
- Przedsiębiorstwa, które poszukują wykwalifikowanych specjalistów w zakresie finansów do realizacji konkretnych projektów.
- Przedsiębiorcy, którzy zamierzają prowadzić lub prowadzą negocjacje w zakresie pozyskania finansowania lub sprzedaży przedsiębiorstwa i poszukują profesjonalnego wsparcia w zakresie finansów i innych usług.
- Przedsiębiorcy, którzy sami rozważają dokonanie inwestycji i poszukują specjalistycznego wsparcia w procesie przeprowadzenia specjalistycznych analiz.

**Informacja dla
inwestora**

Due diligence

Negocjacje

Monitorowanie

**„Wyjście”
inwestora**

- ▶ **Wspieramy przedsiębiorców w realizacji podejmowanych przez nich projektów inwestycyjnych.**

Inwestorzy

- Nieformalni inwestorzy private equity, czyli inwestorzy prywatni, tzw. business angels oraz inne podmioty nie specjalizujące się w dokonywaniu inwestycji.
- Instytucjonalni inwestorzy private equity, czyli polskie i zagraniczne podmioty koncentrujące się na dokonywaniu inwestycji (np. fundusze private equity/venture capital).
- Inwestorzy, którzy poszukują wsparcia w procesie realizacji inwestycji, monitorowania oraz "wyjścia".
- Polscy i zagraniczni inwestorzy, którzy poszukują wykwalifikowanych specjalistów w zakresie finansów do realizacji konkretnych projektów.

**Wstępna
analiza
informacji**

Due diligence

Negocjacje

Monitorowanie

**„Wyjście” z
inwestycji**

▶ **Wspieramy inwestorów w ich kontaktach, negocjacjach i współpracy z przedsiębiorcami.**

Firmy Doradcze

- Krajowi i zagraniczni doradcy działający w zakresie inwestycji private equity.
- Firmy doradcze i konsultingowe poszukujące wsparcia w zakresie realizacji przez nie projektów inwestycyjnych.
- Firmy doradcze, którzy poszukują wsparcia w zakresie realizacji inwestycji, monitorowania oraz "wyjścia".



- ▶ Współpracujemy na każdym etapie realizowanego projektu inwestycyjnego.

Zapraszamy do współpracy!

Realizujemy zlecenia ...

- ... w kraju i zagranicą.
 - ... w siedzibie klienta lub innym wyznaczonym przez niego miejscu.
 - ... łączące się z koniecznością częstych podróży.
 - ... w języku angielskim.
 - ... o charakterze stałych długookresowych kontraktów.
- Prosimy o kontakt w celu przedstawienia krótkiej charakterystyki potrzeb, w realizacji których możemy z Państwem współpracować.

Private Equity Consulting

www.private-equity.pl

biuro@private-equity.pl

Nota prawna

Żadne treści, znajdujące się w niniejszej prezentacji, nie mogą być kopiowane i wykorzystywane bez pisemnej zgody autora.

Informacje w niniejszej prezentacji odzwierciedlają poglądy autora na temat poruszanych zagadnień i nie mogą być one podstawą do jakichkolwiek roszczeń. W szczególności autor nie może ponosić odpowiedzialności za jakiegokolwiek decyzje dotyczące inwestycji kapitałowych, które zostały podjęte na podstawie treści zawartych na tych stronach. Autor nie gwarantuje poprawności informacji uzyskanych z innych źródeł, choć dokonał starań, aby potwierdzić ich wiarygodność.

Prosimy o kontakt w przypadku pytań i zastrzeżeń dotyczących treści zawartych w niniejszej publikacji.