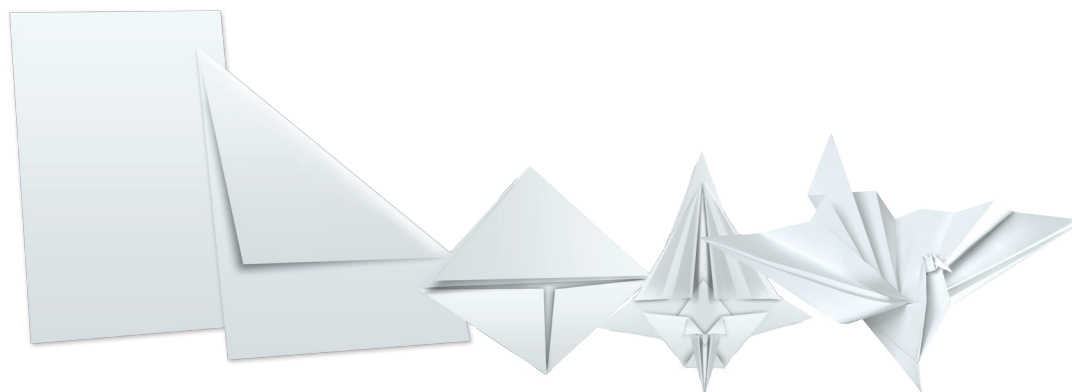


PROCES INWESTYCYJNY

Wstępna selekcja projektów



**BIBLIOTEKA
ANIOŁÓW BIZNESU**
DOBRE PRAKTYKI CZ. 1



n a d a j e m y k s z t a ł t



Szanowni Państwo,
Misją Lewiatan Business Angels jest propagowanie idei Aniołów Biznesu w Polsce oraz rozwijanie rynku start-upów. W ramach prowadzonych przez nas działań przygotowaliśmy serię publikacji prezentujących poszczególne części procesu inwestycyjnego, z uwzględnieniem roli sieci Aniołów Biznesu.

Pierwsza z nich omawia tematykę deal screening – czyli procesu weryfikacji projektu, od momentu jego zgłoszenia do sieci Aniołów Biznesu do następnego etapu, jakim jest analiza due diligence.

Zachęcam do lektury i życzę wielu udanych „anielskich” transakcji.

Jacek Błoński
Lewiatan Business Angels
European Business Angel Network

A handwritten signature in black ink, reading "Błoński". The signature is written in a cursive style with a long, sweeping underline that extends to the left.

marzeniom

CYKL PUBLIKACJI DOBRE PRAKTYKI OBEJMUJE NASTĘPUJĄCE POZYCJE:



Wstępna selekcja projektów



Due Diligence



Metody wyceny



Negocjacje i kwestie prawne



Strategie wyjścia

ŹRÓDŁA POZYSKIWANIA PROJEKTÓW

Kluczem do zbudowania przez Anioła Biznesu atrakcyjnego portfela inwestycyjnego jest dostęp do wielu perspektywicznych i innowacyjnych projektów. Możliwości takie daje przede wszystkim współpraca inwestora z Siecią Aniołów Biznesu, zapewniając mu dostęp do wyselekcjonowanych, charakteryzujących się wysoką stopą zwrotu projektów, niedostępnych zazwyczaj dla indywidualnego inwestora.

Inwestorzy działający na rynku mają do dyspozycji dwie główne drogi poszukiwania nowych możliwości inwestycyjnych:

Źródła indywidualne:

Sieci zaufania (network of trust) – osobiste sieci kontaktów inwestorów indywidualnych, w tym m.in. zaufani wspólnicy biznesowi.

Profesjonalne źródła – współpracujący z inwestorami specjaliści: adwokaci, księgowi, konsultanci dysponujący własnymi kontaktami.

Źródła projektów udostępniane przez sieć:

Przedsiębiorcy – wielu pomysłodawców zgłasza się bezpośrednio do sieci. Decyduje o tym wiarygodność, renoma oraz wsparcie merytoryczne oferowane pomysłodawcom przez sieć.

Pracownicy naukowci – sieci współpracują m. in. z uczelniami, centrami badawczymi, ośrodkami transferu technologii oraz jednostkami badawczo-rozwojowymi.

Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości – sieci nawiązują także współpracę z inkubatorami technologicznymi i parkami technologicznymi.

Konkursy biznesplanów – organizowane lub wspierane przez sieci, są istotnym źródłem pozyskiwania projektów, głównie wśród studentów i młodych osób chcących wystartować z własnym biznesem.

Fundusze venture capital – sieci Aniołów Biznesu często współpracują z funduszami VC w obszarze finansowania innowacyjnych projektów, ale przy tym z nimi nie konkurują. Wynika to z faktu, że w Polsce fundusze te są zainteresowane finansowaniem projektów o wartości zazwyczaj przekraczającej 5 mln zł, będących w późniejszych fazach rozwoju, podczas gdy wartość inwestycji Aniołów Biznesu waha się z reguły w przedziale 150 tys. – 3 mln zł.

Inne sieci Aniołów Biznesu – polskie sieci nie konkurują ze sobą, lecz często współpracują w obszarze finansowania projektów. Niejednokrotnie kierują pomysłodawców do specjalizujących się w konkretnych branżach inwestorów zrzeszonych w sieciach partnerskich.

W Polsce pojawił się również trend tworzenia **syndykatów** pomiędzy Aniołami Biznesu, zwiększając przez to ich zdolność inwestycyjną. Jest to model, który z powodzeniem sprawdza się w gospodarkach dojrzałych, gdzie jest obecnie standardem inwestycyjnym.

Syndykat to grupa Aniołów Biznesu zawiązana w celu wspólnego inwestowania w projekty. W takim modelu najczęściej jeden z inwestorów nadzoruje transakcję, jak również kontroluje bieżącą działalność spółki. Inwestowanie w ramach syndykatów pozwala na zbudowanie przez Anioła Biznesu indywidualnego portfela projektów oraz dywersyfikację ryzyka inwestycyjnego.

PROCES WERYFIKACJI I SELEKCJI PROJEKTÓW

Rolą sieci jest nie tylko pozyskiwanie, ale przede wszystkim selekcjonowanie i weryfikowanie projektów. Sieć prowadzi również usługi doradcze oraz szkolenia dla pomysłodawców, dzięki czemu inwestorzy otrzymują najlepsze jakościowo projekty, z dobrze przygotowanymi biznesplanami. Anioł otrzymuje kluczowe dla niego informacje w formie krótkiej prezentacji pokazującej potencjał projektu.



Aplikacja – sieć zbiera projekty najczęściej w formie streszczeń menedżerskich, z reguły wykorzystując do tego celu aplikację online. Następuje pierwsza selekcja, którą przechodzi średnio 25% projektów.

Spotkanie – uczestniczą w nim pomysłodawcy i przedstawiciele sieci. Na tym etapie wyjaśniane są wątpliwości i uzupełniane niezbędne informacje dotyczące projektów, czego efektem jest kolejna selekcja.

Biznesplan – wybrani pomysłodawcy są proszeni o przygotowanie biznesplanu. Sieć wspiera ich w tym procesie merytorycznie oraz pomaga w kwestiach biznesowych, zapewniając wsparcie ekspertów.

Przygotowanie prezentacji – prezentacja opracowywana jest przy wsparciu specjalistów z sieci. Z reguły odbywa się to w oparciu o wypracowany przez sieć szablon, co pozwala przygotować dokument zawierający kluczowe, z punktu widzenia Anioła Biznesu, informacje o projekcie.

„Pitching” – podczas cyklicznych spotkań Aniołów Biznesu organizowanych przez sieć, wybrani pomysłodawcy mają możliwość zaprezentowania swoich pomysłów. Wypracowaną przez sieć praktyką są piętnastominutowe prezentacje zakończone sesją pytań. Następnie odbywa się dyskusja w gronie inwestorów, po której pomysłodawcy otrzymują informację zwrotną dotyczącą swojego projektu.

Przekazanie projektu Aniołowi – część pomysłów, która nie jest prezentowana na spotkaniach, sieć przesyła do wyselekcjonowanych Aniołów, np. w oparciu o zainteresowanie inwestora daną branżą.

Due Diligence – w przypadku zainteresowania Anioła bądź Aniołów projektem rozpoczyna się analiza Due Diligence, której poświęcona będzie kolejna publikacja.

KRYTERIA WERYFIKACJI I SELEKCJI PROJEKTÓW

Weryfikacja projektów dla Aniołów Biznesu przebiega dwuetapowo. Pierwszej selekcji pomysłów dokonują sieci. Selekcja odbywa się na podstawie kryteriów będących odzwierciedleniem oczekiwań inwestorów. W drugim etapie Anioł Biznesu zapoznaje się z najlepszymi projektami i na podstawie indywidualnych preferencji decyduje, czy jest zainteresowany udziałem w inwestycji (indywidualnie lub w syndykacie).

I etap – kryteria stosowane przez Sieci

Zespół zarządzający – inwestycje w firmy znajdujące się we wczesnych fazach rozwoju są de facto inwestycjami w ludzi. Dlatego niezwykle istotne są indywidualne cechy, kompetencje oraz osiągnięcia zespołu, pozwalające uwierzyć w ich przyszły sukces.

Skalowalność projektu – możliwość dynamicznego rozwoju, również poprzez wchodzenie na nowe rynki, zarówno geograficzne jak i branżowe, zwiększa atrakcyjność projektu dla inwestora.

Produkt i rynek – powinien odpowiadać na sprecyzowaną i realną potrzebę klientów. Istotny jest też etap zaawansowania produktu (pomysł, prototyp, gotowy produkt wdrożony do sprzedaży) oraz przewaga konkurencyjna. Aby możliwe było osiągnięcie zadowalającego zwrotu z inwestycji, rynek musi mieć odpowiedni rozmiar i dynamikę wzrostu.

Model biznesowy – sprecyzowany i adekwatny do specyfiki branży, może być zmieniany w dalszej fazie procesu inwestycyjnego, jednak przedsiębiorca od początku musi myśleć o generowaniu przychodów oraz przede wszystkim o kreowaniu wartości spółki, a nie tylko o tworzeniu produktu czy technologii.

Finanse – w tej fazie projektu zasadniczymi kwestiami są logika i racjonalność, zarówno prognozowanych przychodów, kosztów, jak i zapotrzebowania na kapitał. Dla Anioła Biznesu istotne jest określenie, czy wysokość rundy finansowania wystarczy do osiągnięcia założonych celów oraz zdefiniowanie momentu przekroczenia prognozy rentowności.

W związku z wysokim ryzykiem, inwestorzy wybierają pomysły o wysokiej stopie zwrotu. Przyjmuje się, że projekty na etapie seed powinny mieć dwudziestokrotny potencjał zwrotu z zainwestowanego kapitału. Ważna jest też racjonalna wycena projektu.

Wyjście z inwestycji – zwrot z inwestycji jest najczęściej realizowany w momencie sprzedaży udziałów lub akcji. Dlatego możliwe ścieżki dezinwestycji oraz potencjalni kupcy powinni być zidentyfikowani już na etapie wstępnej selekcji.

II etap – indywidualne kryteria Aniołów Biznesu

Indywidualna strategia inwestycyjna – każdy inwestor ma swoje własne preferencje wynikające z możliwości finansowych i czasowych, potrzeby dywersyfikacji ryzyka, znajomości branży, akceptowanej fazy rozwoju projektu.

Lokalizacja – większość Aniołów inwestuje w firmy znajdujące się w dogodnej dla nich (niedalekiej) lokalizacji, co umożliwia im czynny udział w rozwoju przedsięwzięcia.

Branża – preferowane przez Anioła Biznesu są przede wszystkim branże związane z dużym potencjałem wzrostu, np. internet, usługi mobilne, telekomunikacja, software, energetyka, czy też ochrona zdrowia. Branże, które zazwyczaj nie są brane pod uwagę przez inwestorów lub cieszą się ich dużo mniejszym zainteresowaniem to m.in. nieruchomości, fundusze inwestycyjne, sklepy detaliczne czy usługi konsultingowe.

Indywidualne kryteria odgrywają mniejszą rolę dla Aniołów Biznesu w przypadku inwestowania w ramach syndykatów. W takim modelu ważne jest, żeby w grupie inwestorów znajdował się przynajmniej jeden Anioł mający doświadczenie w danej branży, czas oraz możliwości na aktywne zaangażowanie się w nadzór nad działalnością spółki.

Współpracujący z Lewiatan Business Angels amerykański guru Aniołów Biznesu przedstawia własną, wypracowaną przez lata aktywności inwestycyjnej, listę kryteriów selekcji projektów. Składa się ona z 7 pozycji, z których każda ma zdefiniowaną skalę ważności.

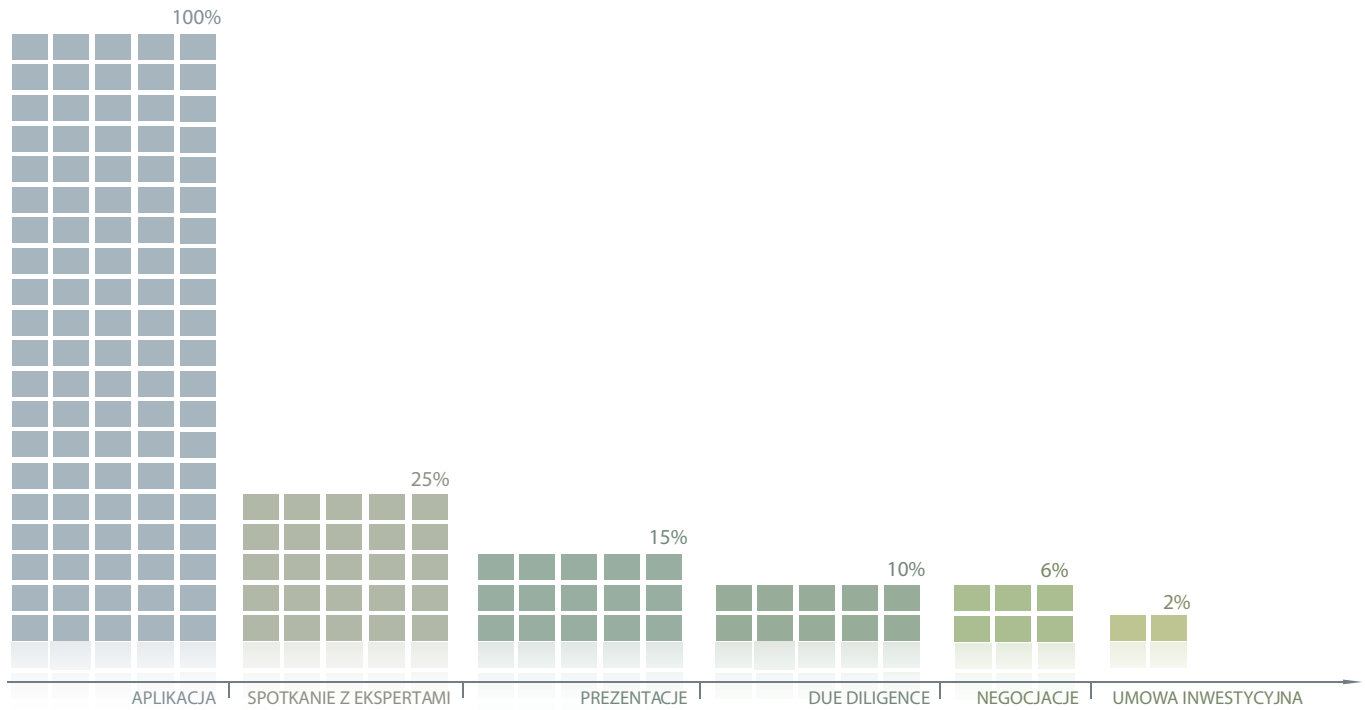
KRYTERIA INWESTYCYJNE B. PAYNE'A

Zespół zarządzający	30%
Perspektywy rynku	25%
Produkt i technologia	15%
Kanały sprzedaży	10%
Przewaga konkurencyjna	10%
Rozmiar rundy inwestycyjnej	5%
Potrzeba dalszego finansowania	5%



Bill H. Payne – inżynier, przedsiębiorca i propagator idei Aniołów Biznesu. Od 1971 roku, kiedy zaczął karierę Anioła, zainwestował w ponad 50 start-upów.

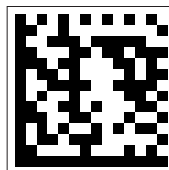
Statystyki selekcji projektów



Statystyki pokazują, że obecnie ze 100 projektów, które trafiają do sieci, dwa otrzymują dofinansowanie Anioła Biznesu. Mamy nadzieję, że informacje w publikacjach z cyklu Biblioteka Aniołów Biznesu pozwolą lepiej przygotować projekty, by więcej z nich miało szansę pozyskać inwestora.

Lewiatan Business Angels

ul. Klonowa 6
00-586 Warszawa
tel. +48 22 565 18 25
fax +48 22 565 18 30
e-mail: info@lba.pl
www.lba.pl



*Wyślij darmowy SMS o treści
„FOTOKODY” na nr 8085.
Pobierz bezpłatną aplikację,
zeskanuj kod i zobacz jak...
Anioły wspierają biznes!*

54192491201

ISBN 978 - 83 - 61796 - 04 - 6

Egzemplarz bezpłatny

