

Inwestor w firmie

Jak przygotować się do inwestycji kapitałowej

Michał Misztal
20.03.2019



Sposoby finansowania

- FFF
- Kredyt
- Dotacja
- Crowdfunding
- Fundusz Inwestycyjny
- Crowdfunding inwestycyjny



Fundusze i Anioły

- Nowoczesne społeczeństwo – wymóg innowacji
- Ryzykowne finansowanie innowacji
- Różne etapy i wartości wsparcia
- Lista funduszy wspieranych przez Bridge Alfa dostępna na stronie ncbr.gov.pl



Seed, Venture, czy może strategiczny?

	Seed Capital	Venture Capital	Inwestor Strategiczny
Etap Firmy	Faza przygotowań	Startup	Firma dojrzała
Okres Inwestycji	1-2 lata	3-7 lat	Powyżej 5 lat
Wartość inwestycji	Do 200-400tys.	Do 2-5 mln	Powyżej 5 mln
Cel	Wzrost wartości frmy	Wzrost wartości firmy	Dywidendy
Skłonność do ryzyka	Wysoka	Wysoka	umiarkowana

Model Działania Funduszy Inwestycyjnych

- Selekcja pomysłu (konkurs, nabór ciągły)
- Uzgodnienie warunków
- Powołanie spółki (na ogół z o.o.)
- Wzrost wartości firmy
- Wyjście z inwestycji



Kiedy warto ubiegać się o pozyskanie inwestora?

- Spróbuj pozyskać inwestora w ostatnim możliwym momencie
- Moment uzyskania inwestora determinuje wycenę startupu
- Różne etapy gotowości technologicznej (TRL)



Kto może ubiegać się o pozyskanie inwestora?

- Biznes posiadający skalowany model
- Biznes posiada elementy innowacji produktowej, procesowej lub modelowej
- Biznes wpisuje się w strategię inwestycyjną poszczególnego funduszu

Czego oczekuje inwestor?

- Inwestor jest wielce zainteresowany sukcesem przedsięwzięcia!
- Solidny zespół stojący za projektem
- Jasne określenie potrzebnych zasobów finansowych (wielkość i rozłożenie w czasie)
- Atrakcyjny (wielokrotny) zwrot z inwestycji
- Skala inwestycji wystarczająco duża by uzasadnić zaangażowanie ich czasu
- Jasno określony moment i strategia wyjścia z inwestycji
- Biznes skalowalny, powtarzalny i zyskowny



Jak dogadać się z inwestorem

- Dopracuj swój model biznesowy
- Bądź pewny siebie, ale nie udawaj, że zjadłeś wszystkie rozumy
- Przygotuj rzetelne i wiarygodne kalkulacje finansowe
- NIE gódź się na przejęcie więcej niż 49% udziałów
- NIE gódź się na objęcie przez inwestora roli prezesa zarządu



Radzenie sobie ze stresem

- Zadbaj o swój komfort
- Przygotuj się na krytykę
- Akceptacja siebie
- Pewność siebie
- Pogodzenie się z krytyką
- To nie koniec świata!



Prezentacja inwestorska

- Bardziej rozbudowana niż test windy
- Rozpoczyna się anegdotą, przynętą
- Wskazuje na perspektywy finansowe
- Pokazuje zespół
- Wskazuje na możliwość wzrostu i skali biznesu
- Omawia wstępnie konkurencję
- Przedstawia profil klienta



Prezentacja inwestorska

- Wskazuje na poziom zaawansowania prac
- Pokazuje różnice między produktami konkurencji
- Przedstawia również wady pomysłu i słabe strony
- Wyraźnie wskazuje na podział na role w zespole
- Wielkość rynku
- LICZBY!



Prezentacja inwestorska

- Problem - realny problem lub wyzwanie
- Rozwiązanie - jak Wasz pomysł rozwiązuje ten problem i co jest innowacyjnego w tym pomysle
- Rynek - do kogo i na jaką skalę adresujecie swoje rozwiązanie
- Produkt - info/charakterystyka produktu/usługi
- Strumienie przychodów - jak Wasze rozwiązanie przynosi zysk? Na czym zarabia? Jakie koszty musi ponieść?



Prezentacja inwestorska

- Trakcja - dotychczasowe przykłady wskazujące na sukces, zainteresowanie Waszym rozwiązaniem (np. listy intencyjne chęci współpracy, podpisany deal, przychód, prasa)
- Konkurencja - kto i czym się od Was różni
- Zespół - kompetencje i komplementarność Waszego zespołu
- Finanse - podsumowanie dotychczasowych wyników i projekcji na następne 3 lata



Błędy w wystąpieniach przed inwestorem

- Zbytńia pewność siebie
- Używanie fachowego słownictwa
- Brak solidnego rozpoznania klienta
- Nierealne szacunki finansowe
- Brak energii i siły
- Oparcie biznesu na kompetencjach tylko jednej osoby



Jak się przygotować?

- Odpowiednio wcześniej przygotuj prezentację
- Przećwicz kilka razy przed znaną sobie publicznością
- Pamiętaj, żeby zmieścić się w wyznaczonym czasie
- Przygotuj się na pytania, które mogą paść



Podstawowa zasada filmików w trakcie prezentacji?



Struktura biznesplanu

- Strona tytułowa
- Idea biznesowa
- Ogólna informacja o firmie
- Produkty (lub usługi)
- Analiza rynku
- Strategia i wdrażanie
- Ogólny opis zarządu
- Plan finansowy
- Marketing



Produkt/usługa

- Opis produktu
- Punktem wyjścia nie jest opis innowacyjności i unikatowości tylko POTRZEBA
- Przewagi konkurencyjne – dlaczego mój produkt jest najlepszy
- Wady i zalety produktu
- Etapy rozwoju, koszty produkcji, łatwość skopiowania przez konkurencję
- Produkty substytucyjne i komplementarne



Analiza rynku

- Wielkość rynku
- Występujące zagrożenia i szanse
- Bariery wejścia
- Czy występują niezagospodarowane nisze?
- Jakie są trendy (rynek rosnący, kurczący się, sezonowy, stabilny)



Analiza rynku - konkurenci

- Ile firm zajmuje się podobną działalnością?
- Czy jest lider/monopolista? Jaki jest podział zysku
- Jakie błędy popełnia konkurencja? – czego unikać?
- W czym konkurenci są dobrzy? – co powielać?
- Jakie są ich kanały dystrybucyjne?
- Jak silne bariery wejścia stawiają nowym przedsiębiorcom?



Analiza rynku - Klient

- Jaką potrzebę klienta zaspokaja produkt?
- Segmentacja klienta – podział ze względu na ważne cechy klienta
- Określenie głównej grupy docelowej
- Jakie decyzje musi podjąć klient, aby skorzystać z produktu



Scale Upy

Połączenie korporacji i dużych firm ze startupami. Najczęściej pierwszą fazą są środki na MVP i testy (ok. 200 000zł) equity free, następnie może się pojawić pierwsza runda inwestycyjna. Często połączona z akceleracją. Pełna lista na <http://poir.parp.gov.pl/akceleratory-scaleup/akceleratory-scaleup>



Inwestor w firmie. Jak przygotować się do inwestycji kapitałowej



AIP INDUSTRYLAB

Biogospodarka, energetyka,
gospodarka odpadami,
technologie i procesy
przemysłowe



IMPACT POLAND

Sektor rolno-żywnościowy
oraz sektor ochrony
zdrowia



GAMMAREBELS

Rozwiązania dla Poczty
Polskiej



HUGE THING

FinTech: blockchain,
biometria, autentykacja,
A.I., IoT oraz AR



IDEA GLOBAL

Automotive, internet rzeczy,
fintech, insurtech,
inteligentna odzież,
healthcare



KPT SCALEUP

Industrial IoT, industry 4.0,
Smart City



STARTUP SPARK

Logistyka, e-commerce,
komunikacja z odbiorcą,
księgowość, inżynieria
materiałowa, IT, B2B



SPACE3AC INTERMODAL TRANSPORTATION

Branża kosmiczna,
transport morski,
intermodalny



PILOT MAKER

Projekty dla Tauron
(energia), Kross (rowery)
oraz Amplus (żywność)



MITEF POLAND

FinTech, zdrowie, energia,
surowce

- Fundacja Przedsiębiorczości Technologicznej (Program akceleracji MIT Enterprise Forum Poland) – ponad 17 mln zł;
- FundingBox Akcelerator Sp. z o.o. (IMPACT_Poland (2.0)) – blisko 16 mln zł;
- Blue Dot Solutions Sp. z o.o. (Space3ac Scale Up II) – ponad 16 mln zł;
- DGA S.A. (Akcelerator Innowacji Przemysłowych INDUSTRYLAB II) – ponad 16 mln zł;
- Accelpoint Sp. z o.o. (Accelpoint ScaleUp) – blisko 15 mln zł;
- Fundacja Polska Przedsiębiorcza – ponad 14 mln zł;
- HugeTECH Sp. z o.o. (Akcelerator IDEA Global) – ponad 13 mln zł;
- Krakowski Park technologiczny Sp. z o.o. (KPT ScaleUp) – blisko 12 mln zł;
- Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna (Startup Spark 2.0) – blisko 15 mln zł;
- Brinc Limited Sp. z o.o. Oddział w Polsce – ponad 17 mln zł.



Platformy Startowe

- Polska wschodnia:
 - ~ Akceleracja
 - ~ Dotacja z PARPu
 - ~ Operatorami parki technologiczne na wschodzie



Inwestor w firmie. Jak przygotować się do inwestycji kapitałowej

Platforma startowa: Wschodni Akcelerator Biznesu Miejsce inkubacji: Puławy  Na start Ekologia, żywność i produkty rolno-spożywcze, IT/ICT Platforma startowa: Wschodni Akcelerator Biznesu Rozwinięcie Twojego pomysłu w innowacyjny produkt bądź usługę we współpracy z ekspertami Nabór kończy się 31 marca 2019	Platforma Startowa: Unicorn Hub Miejsce inkubacji: Lublin  Na start Smart City/transport i motoryzacja, medycyna/zdrowie publiczne, IT/ICT Platforma Startowa: Unicorn Hub Rozwinięcie Twojego pomysłu w innowacyjny produkt bądź usługę we współpracy z ekspertami Nabór kończy się 28 lipca 2019	Platforma startowa: Start in Podkarpackie Rzeszów, Mielec  Na start Lotnictwo, motoryzacja, budownictwo, IT/ICT Platforma startowa: Start in Podkarpackie Rozwinięcie Twojego pomysłu w innowacyjny produkt bądź usługę we współpracy z ekspertami Nabór kończy się 14 sierpnia 2019	Platforma Startowa: Idealist Miejsce inkubacji: Lublin  Na start Energetyka, turystyka, medycyna i zdrowie, IT/ICT Platforma Startowa: Idealist Rozwinięcie Twojego pomysłu w innowacyjny produkt bądź usługę we współpracy z ekspertami Nabór kończy się 31 sierpnia 2019
---	--	---	---

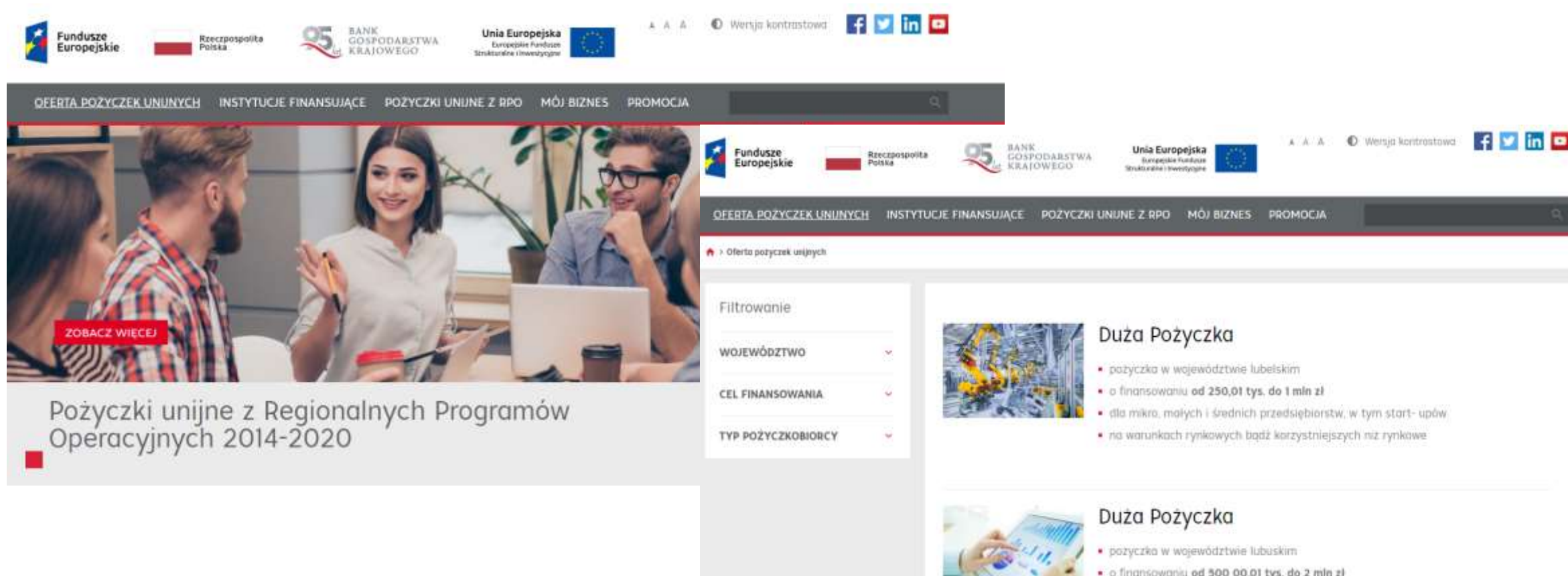


Inwestor w firmie. Jak przygotować się do inwestycji kapitałowej

Platforma startowa: Startup Heroes Miejsce inkubacji: Olsztyn, Elk 	Platforma startowa: Hub of Talents 2 Białystok, Łomża 
Na start Produkcja żywności, ekoenergetyka, IT/ICT Platforma startowa: Startup Heroes Rozwinięcie Twojego pomysłu w innowacyjny produkt bądź usługę we współpracy z ekspertami	Na start Branża metalowo-maszynowa, IT/ICT. Platforma startowa: Hub of Talents 2 Rozwinięcie Twojego pomysłu w innowacyjny produkt bądź usługę we współpracy z ekspertami
Nabór kończy się 30 września 2019	Nabór kończy się 31 grudnia 2020



RPO.BGK.PL – preferencyjne kredyty



The screenshot displays the RPO.BGK.PL website, which provides information on preferential loans. The header includes logos for Fundusze Europejskie, Rzeczpospolita Polska, BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO, and Unia Europejska. The main navigation bar lists categories: OFERTA POŻYCZEK UNIJNYCH, INSTYTUCJE FINANSUJĄCE, POŻYCZKI UNIJNE Z RPO, MÓJ BIZNES, and PROMOCJA. A large banner image shows a group of people in a meeting, with a red button labeled 'ZOBACZ WIĘCEJ'. Below the banner, the text reads 'Pożyczki unijne z Regionalnych Programów Operacyjnych 2014-2020'. The right sidebar features a 'Filtrowanie' section with dropdown menus for 'WOJEWÓDZTWO', 'CEL FINANSOWANIA', and 'TYP POŻYCZKOBIORCY'. Two loan offers are listed under the heading 'Duża Pożyczka':

- Duża Pożyczka**
 - pożyczka w województwie lubelskim
 - o finansowaniu od 250,01 tys. do 1 mln zł
 - dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, w tym start-upów
 - na warunkach rynkowych bądź korzystniejszych niż rynkowe
- Duża Pożyczka**
 - pożyczka w województwie lubelskim
 - o finansowaniu od 500 000,01 tys. do 2 mln zł

Adres

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83
00-834 Warszawa

Kontakt

tel.: +48 22 432 80 80
infolinia: 0 801 332 202
e-mail: biuro@parp.gov.pl
www.parp.gov.pl



Michał Misztal

CEO Startup Academy

mob.: 515 229 779

e-mail: michal@startupacademy.pl

www.startupacademy.pl