



Venture and Capital – jak zdobyć pieniądze?
Spotkanie Koło Naukowe Klub Studentów Informatyki BooBoo



AGENDA

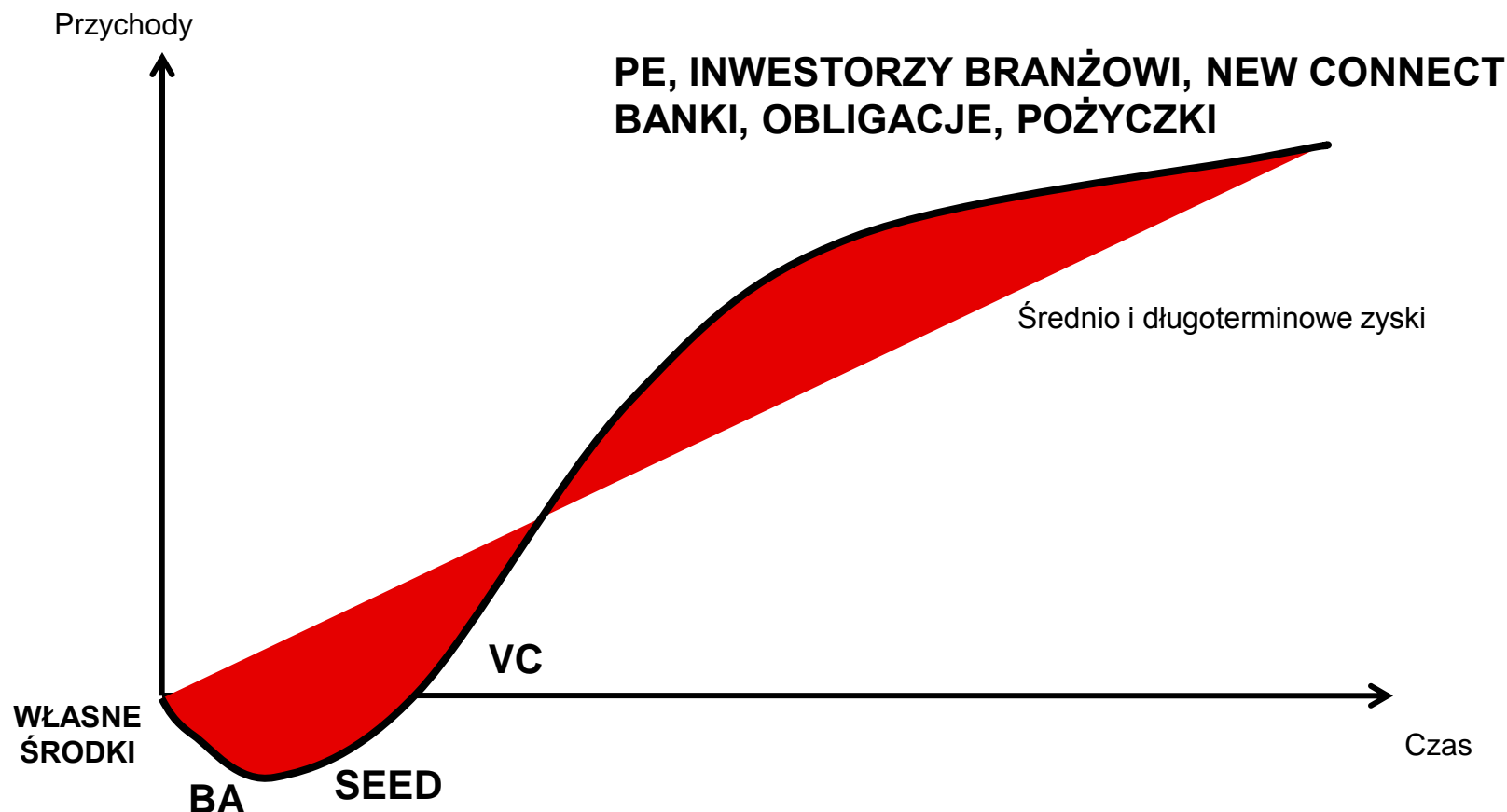
- Inwestorzy prywatni
- Stereotypy nt. VC
- Kiedy iść do funduszu?
- Kiedy nie iść do funduszu?
- Co daje SpeedUp?



WŁASNY BIZNES – WŁASNE PIENIĄDZE



BA, Seed, VC i PE oraz alternatywa



POWSZECHNA PERCEPCJA – WSZYSTKIE FUNDUSZE TO „VENTURE CAPITAL”
CECHA WSPÓLNA – INWESTYCJE NA NIEPUBLICZNYM RYNKU KAPITAŁOWYM



BUSINESS ANGELS (BA)

ZALETY

1. Niższe kwoty – większa skłonność do ryzyka
2. Elastyczność i decyzyjność
3. Osobiste zaangażowanie
4. Bliższe relacje interpersonalne

WADY

1. Zbyt małe kwoty – nie wystarczy na rozwój
2. Niższa przewidywalność
3. Osobiste interesy
4. Ryzyko chęci dominacji



FUNDUSZ SEED CAPITAL (SEED)



ZALETY

1. Próba wypełnienia luki kapitałowej między BA i VC
2. Profesjonalne procedury
3. Elastyczność małej struktury
4. Synergia portfelowa

WADY

1. Małe kwoty – na I etap
2. Ograniczona decyzyjność
3. Etatowi menedżerowie, a nie przedsiębiorcy
4. Wymagania formalne



FUNDUSZ VENTURE CAPITAL (VC/PE)

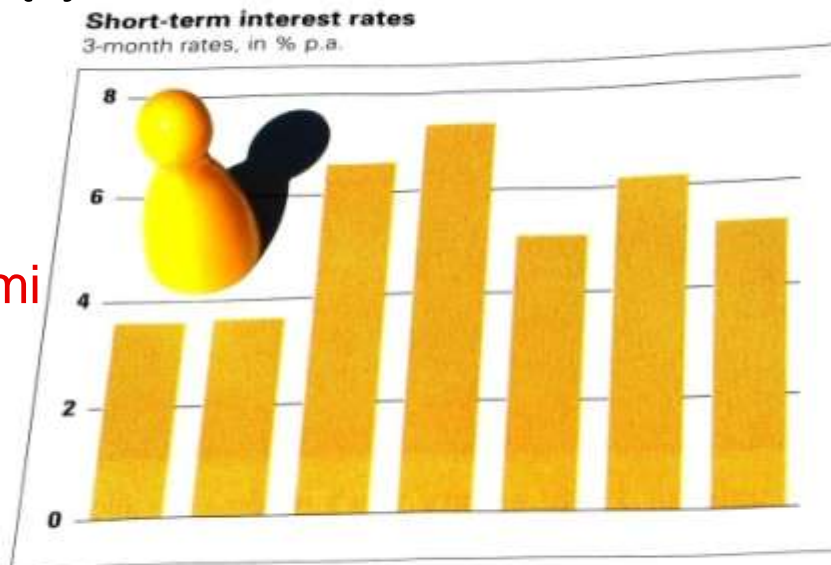


ZALETY

1. Raczej duże projekty i duże kwoty
2. Profesjonalne procedury
3. Doświadczony zespół zarządzający
4. Podniesienie wiarygodności

WADY

1. Brak zainteresowania startup-ami (Polska)
2. Ograniczona decyzyjność
3. Zbyt duży formalizm – czas
4. Dysproporcja sił



INWESTOR BRANŻOWY



ZALETY

1. Niski koszt
2. Funkcjonowanie w strukturze korporacyjnej inwestora
3. Doświadczenie – np. w przypadku portali stosunkowo łatwy generator ruchu

WADY

1. Utrata niezależności firmy
2. Podział kontroli i zysku (z reguły pakiet kontrolny)
3. Trudność pozyskania



RYNEK PUBLICZNY I NEW CONNECT



ZALETY

1. Brak konieczności bieżącej obsługi
2. Możliwość pozyskania znacznych środków
3. Prestiż – spółka publiczna notowana na GPW

WADY

1. Kosztowne i czasochłonne
2. Dostępna dla spółek na pewnym etapie rozwoju
3. Nieprzewidywalność akcjonariatu
4. Duży wpływ giełdowej koniunktury – KRYZYS!!!



KREDYT BANKOWY



ZALETY

1. Pełna własność
2. Niższy koszt dla właścicieli
3. Produkty dla startup-ów

WADY

1. Zdolność kredytowa
2. Wysokie zabezpieczenia
3. Konieczność utrzymywania wysokiej płynności na obsługę





DLACZEGO VENTURE (SEED) CAPITAL?

STEREOTYPY NT. VC (SEED)



- ✓ Główny cel VC – przejęcie kontroli nad firmą
- ✓ Wykorzystanie niewiedzy startup-ów – różne kruczki prawne w umowach
- ✓ Zniszczenie niezależności startupu
- ✓ „Głupi pieniądz” – zwłaszcza przy produktach B2B
- ✓ Mówią, że chcą mieć mniejszość, a faktycznie dążą do uzyskania większości
- ✓ Chcą olbrzymiej (10x i większej) stopy zwrotu (IRR) – nie rokujesz nie masz szans
- ✓ VC chce mieć udział w zyskach



KIEDY IŚĆ DO FUNDUSZU?



- Szansa (nisza) dla firmy i brak zasobów na jej wykorzystanie – na etapie seed uzyskanie niezbędnej skali
- Czynniki krytyczne – czas – niezbędne szybkie re-skalowanie infrastruktury
- Trudności z przebicciem się na rynku – produkt jest, firma działa, ale nie sprzedaje...
- Sieć kontaktów branżowych i PR funduszu
- Na starcie (seed) niezbędna wiedza biznesowa
- Lepsza wycena firmy przy sprzedaży i udziałów pomysłodawców



KIEDY NIE IŚĆ DO FUNDUSZU?



- Brak wystarczającej skali przedsięwzięcia – fundusze seedowe zajmują się wprawdzie mniejszymi przedsięwzięciami, ale te muszą mieć potencjał wzrostu
- Brak gotowości na sprzedaż biznesu w ciągu najbliższych 5 lat – fundusz musi mieć możliwość wyjścia z inwestycji
- Brak chęci podzielenia się własnością – organiczny rozwój (bootstrap)



JAK PRZEKONAĆ FUNDUSZ?



- ✓ Pozytywna determinacja – zaprezentowanie projektu w zrozumiały sposób – konsekwencja – mantra
- ✓ Klarowny model biznesowy – B2B, B2C, B2G
- ✓ Strategia sprzedaży – czego chce lub może chcieć klient?
- ✓ Trwała przewaga konkurencyjna, najlepiej technologiczna
- ✓ Połączenie różnych platform i systemów - włączenie mobile





SKĄD WZIAŁ SIĘ **SpeedUp** SEED FUNDING GROUP

- ✓ **Venture Angels** - łączymy profesjonalizm venture capital (VC) i elastyczność business angels (BA)
- ✓ Dynamiczna i aktywna grupa przedsiębiorców, konsultantów, mentorów i inwestorów
- ✓ *Polish success stories but Poland is not enough...*



MISJA

- ⚡ Inteligentny kapitał – odpowiednie finansowanie z odpowiednim know-how
- ⚡ Focus na nietypowe rozwiązania IT – najchętniej połączenie różnych technologii oraz urządzeń
- ⚡ Szacunek dla niezależności
- ⚡ Odwaga i przygotowanie na podjęcie wyzwania działania na rynku międzynarodowym



IDEALNY PARTNER



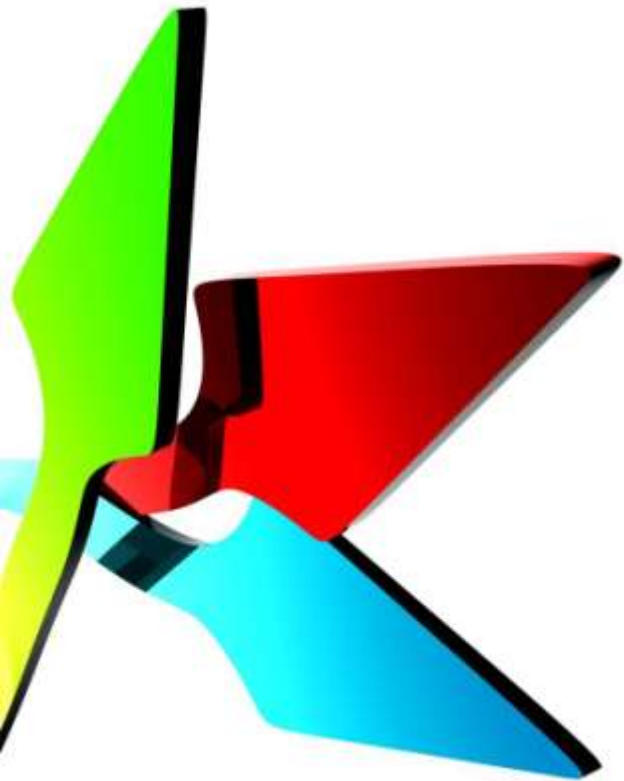
- Odwaga w podejmowaniu ryzyka
- Myślenie niestandardowe
- Pozytywna determinacja i 100% zaangażowanie
- Myślenie „do przodu”
- *Start small grow fast*
- Ciągłe planowanie i elastyczność



„PIERWSZE STARCIE”



POMYSŁ – PRODUKT - FIRMA



INNOWACJE – RYNEK - PRZEWAGA

MARKETING - PRZYCHÓD



TechShow

Poznań, 13 stycznia 2009,
Hotel Sheraton





- Cel – pokazywanie nowych trendów w IT i szans na komercjalizację nowych technologii
- Przesunięcie punktu ciężkości na bardziej zaawansowane technologicznie rozwiązania
- Tematyka pierwszego spotkania – papier elektroniczny i rzeczywistość wirtualna
- Organizatorzy: SpeedUp, ITIdea



TechShow

SPOTKANIA PROFESJONALISTÓW IT



- Forum dla twórców technologii, właścicieli firm IT (głównie startup-ów) i menedżerów
- Obecność aniołów biznesu, funduszy typu Seed, VC, PE, zaangażowanie Krajowego Funduszu Kapitałowego
- Szansa na promocję – akredytowani dziennikarze branżowi, obecność analityków rynku oraz konsultantów IT



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ!
WWW.SPEEDUPGROUP.COM

Zbigniew Krzewiński (zbigniew.krzewinski@speedupgroup.com)

SpeedUp
SEED FUNDING GROUP

ul. Wroniecka 22/1
Poznan, Poland
kom. +48 602 798 700