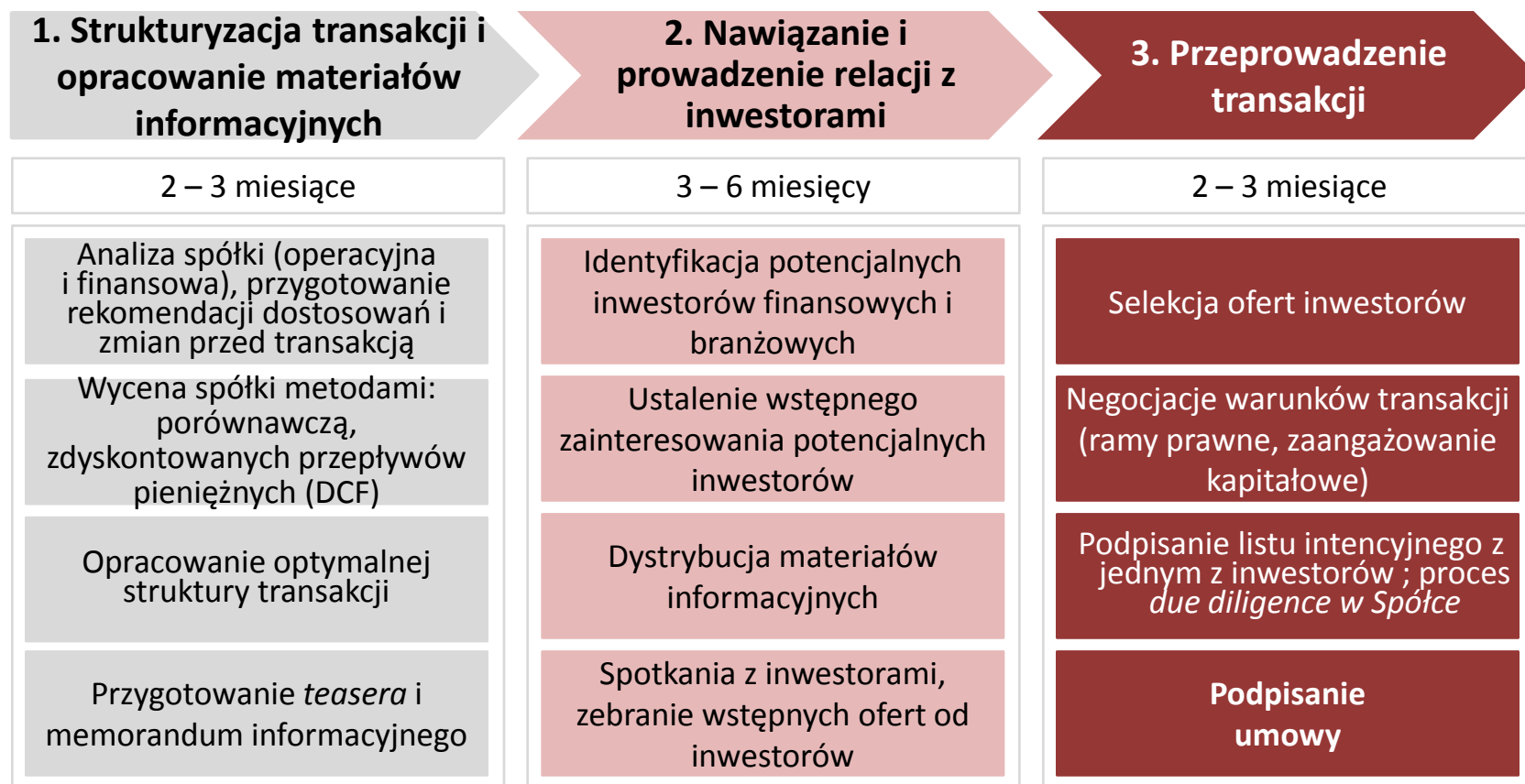


Proces pozyskania inwestora



Proces pozyskania inwestora trwa zwykle 9-12 miesięcy. Najistotniejszym elementem jest obranie odpowiedniej strategii, warunkującej rodzaj poszukiwanego inwestora, charakter jego zaangażowania oraz kwotę, które chcemy pozyskać.



Opracowanie struktury transakcji, wycena firmy oraz dokumenty informacyjne – I faza



Strukturyzacja transakcji, określenie potencjalnej grupy inwestorów oraz odpowiednie przygotowanie dokumentów informacyjnych są kluczowymi czynnikami sukcesu w tej fazie pozyskania kapitałodawcy.

1. Strukturyzacja transakcji i opracowanie materiałów informacyjnych

2 – 3 miesiące

Analiza spółki (operacyjna i finansowa), przygotowanie rekomendacji dostosowań i zmian przed transakcją

Wycena spółki metodami: porównawczą, zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF)

Opracowanie optymalnej struktury transakcji

Przygotowanie *teasera* i memorandum informacyjnego

Opracowanie kluczowych kroków transakcji, analiza potencjalnych inwestorów pod kątem ich wymagań i oczekiwań właścicieli, przygotowanie dokumentów.

Dobór inwestora w zależności od strategii rozwoju, jaką realizują właściciele.

Określenie wartości spółki dla potencjalnych inwestorów na podstawie biznesplanu, prognoz i porównywalnych transakcji, tworzenie podstawowego narzędzia negocjacji.

Opracowanie struktury (kwotę zaangażowania, termin, warunki prawne, rodzaj inwestora) transakcji.

Przygotowanie dokumentów, mających wzbudzić zainteresowanie (*teaser*) oraz szczegółowo prezentujących firmę inwestorom (memorandum informacyjne).

Dotarcie do potencjalnych inwestorów i rozwój relacji – II faza



Po należytych przygotowaniach, nawiązuje się kontakt z potencjalnymi kapitałodawcami, a także przedstawia wybranym partnerom dokumenty, prezentujące spółkę.

2. Nawiązanie i prowadzenie relacji z inwestorami

3 – 6 miesięcy

Identyfikacja potencjalnych inwestorów finansowych i branżowych

Ustalenie wstępnego zainteresowania potencjalnych inwestorów

Dystrybucja materiałów informacyjnych

Spotkania z inwestorami, zebranie wstępnych ofert od inwestorów

Dotarcie z informacją o zapotrzebowaniu kapitałowym do potencjalnych inwestorów, nawiązania i rozwój relacji biznesowych.

Na podstawie baz danych polskich i międzynarodowych, kontaktów branżowych oraz portali finansowych, należy określić listę potencjalnych inwestorów.

Przedstawienie *teasera* (krótkiej informacji o Spółce) potencjalnym inwestorom i zebranie informacji o ich zainteresowaniu.

Podpisanie zobowiązania do zachowania poufności z wybranymi inwestorami oraz przedstawienie memorandum informacyjnego.

Określenie przez inwestorów, na podstawie memorandum informacyjnego, wstępnych warunków transakcji.



Przeprowadzenie transakcji – zaangażowanie i struktura prawna – III faza



Po zbudowaniu relacji z inwestorami, zainteresowanymi spółką, następuje faza selekcji ofert najkorzystniejszych i opracowania umowy inwestycyjnej.

3. Przeprowadzenie transakcji

2 – 3 miesiące

Selekcja ofert inwestorów

Spośród przedstawionych ofert, należy wybrać dokładnie tą, która najbardziej odpowiada przyjętej przez nas strategii rozwoju firmy

Negocjacje warunków transakcji (ceny, struktury, innych parametrów)

Analiza przedstawionych przez inwestorów ofert, selekcja propozycji najbardziej atrakcyjnych, wyróżnienie obszarów do dalszych negocjacji.

Podpisanie listu intencyjnego z jednym z inwestorów; proces *due diligence* w spółce

Negocjowanie kluczowe parametrów transakcji z wybranymi inwestorami.

Podpisanie umowy sprzedaży

Wybrany inwestor jest dopuszczony do badania spółki (*due diligence*) na podstawie którego określana jest końcowa oferta.

Zaakceptowanie końcowych warunków umowy i finalizacja transakcji.



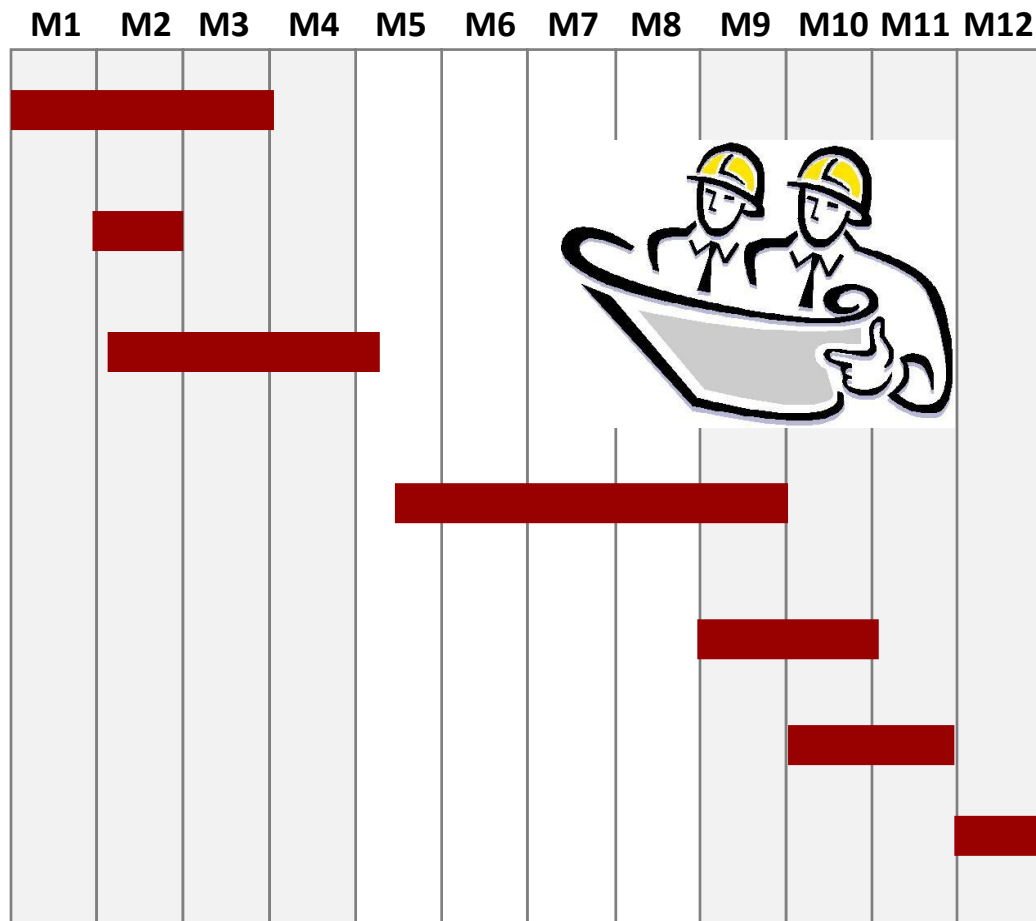
Przykładowy harmonogram pozyskania inwestora



Działanie

Miesiąc

- Określenie zapotrzebowania na kapitał i strategii rozwoju firmy
- Określenie docelowych grup inwestorów
- Strukturyzacja transakcji i opracowanie materiałów informacyjnych
- Nawiązanie relacji z inwestorem i negocjowanie warunków
- Proces *due diligence*
- Podpisanie umowy z inwestorem
- Przeprowadzenie transakcji



Wyjście inwestora z inwestycji

Inwestor finansowy, po okresie 3 – 5 lat aktywnego zaangażowania w Spółkę, będzie zainteresowany zrealizowaniem zysku z inwestycji.

Sprzedaż inwestorowi strategicznemu



- Nabycie pakietu udziałów bądź przejęcie Spółki przez firmę z branży.
- Dalsza działalność w ramach nowej marki i właściciela.

Sprzedaż inwestorowi finansowemu



- Potencjał dalszego wzrostu może być wykorzystany przez kolejnych inwestorów, dążących do maksymalizacji wartości Spółki.
- Powiązanie z kolejnym etapem gruntownych zmian w Spółce.

Debiut na rynku publicznym (IPO)



- Sprzedaż akcji firmy na Giełdzie Papierów Wartościowych (ew. NewConnect) daje firmie prestiż i poważanie.
- Efektywne dla zaangażowanego inwestora.
- Konieczne dostosowanie do regulacji prawnych.