



Enterprise Investors

20
lat

Kryteria wyboru inwestycji

perspektywa inwestora kapitałowego

Alek Wasiukiewicz

Associate

aleksander.wasiukiewicz@ei.com.pl

Źródła finansowania



Enterprise Investors

20
lat

- Sam przedsiębiorca
- FFF
- Inne źródła przychodów (konsulting)
- Klienci
- Aniołowie biznesu
- Pożyczki bankowe
- Granty publiczne
- Giełda
- **Inwestor kapitałowy (PE/VC)**

Czego oczekuje PE/VC



Enterprise Investors

20
lat

- Co najmniej potrojenie zainwestowanej sumy ...
 - wzrost, wzrost, wzrost
 - ale wielkość inwestycji też ważna
- w przeciągu 3+ lat
 - „małżeństwo z rozwodem odłożonym w czasie”

Analiza inwestycji



Enterprise Investors

20
lat

- Firma
- Rynek
- Konkurencja
- Ludzie
- Wyniki/projekcje finansowe

Analiza inwestycji: firma



Enterprise Investors

20
lat

- Na jakim jest etapie?
- Co robi?
- Na czym zarabia pieniądze?
- Klienci i dostawcy

Analiza inwestycji: rynek



Enterprise Investors

20
lat

- Jak duży?
 - nowe rynki
 - „przyływ unosi wszystkie łodzie”
- Czy rośnie?
 - marże
 - regulacje
 - bariery wejścia



- Kto kontroluje rynek
 - Naturalne dążenie do monopolu

- Źródła (trwałej) przewagi konkurencyjnej
 - Marka/reputacja
 - Efekt skali
 - Pozwolenia/licencje
 - Patenty (?)
 - „First mover advantage”
 - Ludzie – unikalne kompetencje

Analiza inwestycji: ludzie



Enterprise Investors

20
lat

- Track record
- Zaangażowanie w firmę
- „Chemia”
 - Otwarta komunikacja
 - Uczciwość

Analiza inwestycji: finanse



20
lat

- Czyli beletrystyka vs. matematyka
- Wzrost, wzrost, wzrost
 - sprzedaż
 - Marże (EBITDA; Zysk netto)
- Benchmarking
- Plan rozwoju
 - Trendy (historia)
 - Horyzont czasowy
 - Inwestycje



Firma A (produkcja)

PLN, thousands	2006	2007	2008B	2009F
Net sales	10 000	10 000	15 000	30 000
EBITDA	500	700	2 500	7 500
<i>EBITDA margin, %</i>	6.0%	7.6%	18.5%	29.2%
Net profit	- 300	- 400	400	3 500
<i>Net profit margin, %</i>	-3.0%	-4.0%	2.7%	11.7%

Firma B (sieć sklepów)

PLN, thousands	2007	2008B	2009F
Sales revenues	40 000	60 000	80 000
Gross margin	20 000	30 000	40 000
<i>% gross margin</i>	<i>50%</i>	<i>50%</i>	<i>50%</i>
Store direct operating costs	13 000	19 500	26 000
Store EBITDA	7 000	10 500	14 000
<i>% store EBITDA</i>	<i>18%</i>	<i>18%</i>	<i>18%</i>
G&A	3 000	4 000	5 000
EBITDA	4 000	6 500	9 000
<i>% EBITDA</i>	<i>10%</i>	<i>11%</i>	<i>11%</i>
Net profit	3 200	4 500	6 000
<i>% net profit</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>



Firma C (tworzenie oprogramowania)

Eur, `000	2005	2006	2007	2008B	2009P
Net Sales	2 000	3 500	7 000	10 000	20 000
EBITDA	200	350	840	1 800	6 000
<i>% EBITDA margin</i>	10%	10%	12%	18%	30%
Net Profit	80	280	630	1 400	4 000
<i>% Net Profit margin</i>	4%	8%	9%	14%	20%



Firma 1

- Lek na AIDS
- Opatentowany, zarejestrowany w FDA
- Podpisane umowy z ubezpieczalnią i dystrybutorami
- Wzrost sprzedaży 2008/2007: 100%, marża netto: 50%
- CEO: ex Pfizer, CMO: ex Novartis, CSO: noblista

Firma 2

- Handel złomem
- # 3 na polskim rynku, konkurencja oparta na cenie
- „Płaski” biznes, „płaski” rynek, marża netto 1-2%
- Zarząd/właściciel: student WSZKiPZ w Warszawie



Enterprise Investors

20
lat

Dziękuję za uwagę

Alek Wasiukiewicz

Associate

aleksander.wasiukiewicz@ei.com.pl