

## Streszczenie propozycji inwestycyjnej (Case Study)

Przykład propozycji inwestycyjnej opracowanej przez wspólników spółki Data Retriever dla zarządu funduszu venture capital Cambridge Sharks.

### Streszczenie menedżerskie

Firma Data Retriever powstała 2 miesiące temu jako spółka prawa handlowego. Przedsiębiorstwo zajmuje się odzyskiwaniem danych z wszystkich rodzajów nośników elektronicznych oraz rekonstrukcją zniszczonych dokumentów papierowych. Szczególnie drugi zarysowany tu obszar działalności jest cechą wyróżniającą przedsiębiorstwo na polskim rynku. Data Retriever jest bowiem jedyną firmą w Polsce i drugą na świecie oferującą podobne usługi. Decyzja o założeniu przedsiębiorstwa Data Retriever została podjęta na podstawie obserwacji rynku ochrony danych elektronicznych. Oczekuje się bowiem, że zapotrzebowanie na usługi związane z odzyskiwaniem danych będzie w najbliższych latach rosło. Obecnie firma w związku z rosnącym popytem na jej usługi planuje rozbudować swoje laboratorium, aby sprostać zapotrzebowaniu rynkowemu. W tym celu spółka przedstawia propozycję inwestycyjną funduszowi Cambridge Sharks na łączną kwotę 250 000 PLN.

### Ludzie i firma

Przedsiębiorstwo funkcjonuje jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Założycielami firmy była grupa 6 przyjaciół - studentów Uniwersytetu Warszawskiego (3 studentów fizyki, 2 studentów chemii, 1 student zarządzania). Główny pomysłodawca przedsięwzięcia, Pan Jan Zaskroniec, prowadził liczne badania nad efektywnym odzyskiwaniem danych, a następnie metody ich skutecznej rekonstrukcji opisał w wyróżnionej przez Rektora UW pracy magisterskiej. Obecnie Pan Zaskroniec łączy obowiązki zarządzania spółką z pracą naukową w Instytucie Fizyki Polskiej Akademii Nauk. Założenie przedsiębiorstwa zostało sfinansowane z kredytów studenckich zaciągniętych przez wspólników. Obecnie organizacja przedsiębiorstwa nie jest sformalizowana, każdy ze wspólników zajmuje się tym, na czym najlepiej się zna. I tak: student zarządzania odpowiada za koszty i kontrolę wewnętrzną, pozyskiwanie nowych klientów i PR; studenci fizyki zajmują się odzyskiwaniem danych z nośników elektronicznych; studenci chemii rekonstrukcją zniszczonych dokumentów papierowych. Wspólnicy nie zatrudniają na umowę o pracę osób zewnętrznych, sami wywiązują się doskonale z otrzymywanych zleceń. Pierwsze zlecenia udało się pozyskać dzięki pomocy opiekunów naukowych studentów.

### Produkt

Do produktów oferowanych przez spółkę należą:

- Odzyskiwanie danych elektrycznych, magnetycznych i optycznych,
- Skuteczne niszczenie informacji na życzenie klienta,
- Rekonstrukcja zniszczonych dokumentów papierowych,

- Prowadzenie badań naukowych na zlecenie.

Największe przyrosty klientów firma notuje w obszarze rekonstrukcji zniszczonych dokumentów papierowych.

## Pozycja rynkowa

Obecny udział w rynku warszawskim odzyskiwania informacji przedsiębiorstwa Data Retriever wynosi 10%, co przekłada się na około 4 klientów miesięcznie. Co ciekawe, wśród klientów spółki przeważają klienci instytucjonalni. Menedżerowie przedsiębiorstwa do końca 2007 roku chcą zwiększyć liczbę zleceń miesięcznych do 10 poprzez promocję swoich usług w segmencie klientów indywidualnych.

## Strategia

Data Retriever przygotowuje obecnie strategię marketingową na najbliższe 9 miesięcy. Przedsiębiorstwo zamierza przeprowadzić promocję swoich usług wśród klientów indywidualnych poprzez stworzenie jednolitego wizerunku firmy świadczącej usługi odzyskiwania danych najszybciej w Polsce. W tym celu konieczna jest rozbudowa laboratorium i zakup sprzętu najwyższej jakości. Promocja przeprowadzona zostanie w Internecie (społeczności internetowe, fora dyskusyjne, portale tematyczne) i w prasie fachowej. W dalszej perspektywie planowana jest akcja billboardowa.

## Ostatnie osiągnięcia

Ostatni miesiąc przyniósł zakończenie prac nad rozbudowaną stroną internetową spółki. Wszczęta też została procedura audytu wewnętrznego o certyfikację według norm ISO serii 9001.