



Wszystko,
co powinieneś wiedzieć o
ANIOŁACH BIZNESU



INNOWACYJNA
GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Lewiatan



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO





1 Inwestycje Aniołów Biznesu

2 Lewiatan Business Angels

3 Aktywizacja i podnoszenie kompetencji
podmiotów rynku Aniołów Biznesu
w Polsce

4 Dlaczego warto starać się
o wsparcie Aniołów Biznesu?

5 Mam pomysł i co dalej
- czyli jak zacząć?

6 LBA w społeczności akademickiej

8 Czego poszukują Anioły
- czyli wstępna weryfikacja projektów

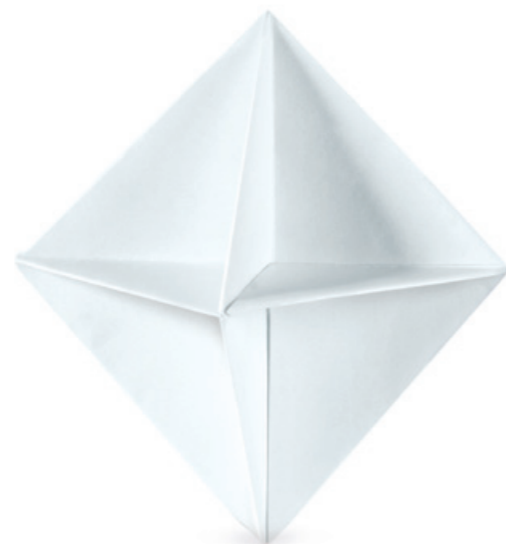
10 Proces inwestycyjny
- czyli jak przebiega współpraca
z Aniołem Biznesu

Inwestycje Aniołów Biznesu

Co łączy Google, Skype, Yahoo, Apple, Starbucks, Cisco i Dell? Wielki sukces, stała obecność w codziennym życiu milionów ludzi, przekraczanie granic, kreowanie nowych trendów, zachowań i przyzwyczajień...

Jest coś jeszcze – wszystkie te firmy na wczesnym etapie swojego rozwoju skorzystały ze wsparcia Aniołów Biznesu. Anioły Biznesu to doświadczeni biznesmeni i menedżerowie, byli lub obecni przedsiębiorcy poszukujący nowych możliwości inwestowania, szukający innowacyjnych, często odważnych pomysłów i projektów, które mają szansę na duży sukces. Autorzy takich pomysłów mają szansę otrzymać od Anioła Biznesu nie tylko kapitał, ale również wsparcie merytoryczne i możliwość skorzystania z jego osobistych kontaktów w branży. Taka współpraca wzmacnia wiarygodność całego przedsięwzięcia.

Zaangażowanie Anioła w projekt trwa zazwyczaj od 3 do 6 lat. Na końcu sprzedaje on swoje udziały, dlatego zależy mu na rozwoju firmy i stworzeniu jak największej jej wartości.



Lewiatan Business Angels

Jesteśmy największą w Polsce siecią Aniołów Biznesu, działającą przy Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Od lat zajmujemy się kojarzeniem atrakcyjnych projektów inwestycyjnych z inwestorami poszukującymi nowych, ciekawych projektów, mających duży potencjał wzrostu.

Mamy zaszczyt i przyjemność współpracować z grupą kilkudziesięciu zaufanych inwestorów, zarówno z Polski, jak i zagranicą. Dysponują oni kapitałem i doświadczeniem biznesowym, cieszą się nieposzlakowaną reputacją i autorytetem gwarantującym etyczność działań. Transakcje obsługują natomiast nasi doświadczeni specjaliści, wykształceni przez najlepszych, międzynarodowych ekspertów.

Jesteśmy członkiem Europejskiej Sieci Aniołów Biznesu (EBAN - European Business Angels Network) – największej w Europie organizacji zrzeszającej Anioły Biznesu. Nasz przedstawiciel – Jacek Błoński – pełni zaszczytną funkcję wiceprezydenta tej organizacji.

Dużo wysiłku wkładamy w propagowanie idei Aniołów Biznesu i aktywizację rynku. LBA staje się więc naturalnym miejscem spotkań doświadczonych biznesmenów i menedżerów oraz przedsiębiorców poszukujących inwestorów.

Aktywizacja i podnoszenie kompetencji podmiotów rynku Aniołów Biznesu w Polsce

Chcemy rozwijać rynek Aniołów Biznesu w Polsce. W tym celu realizujemy pięcioletni projekt „Aktywizacja i podnoszenie kompetencji podmiotów rynku Aniołów Biznesu w Polsce” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

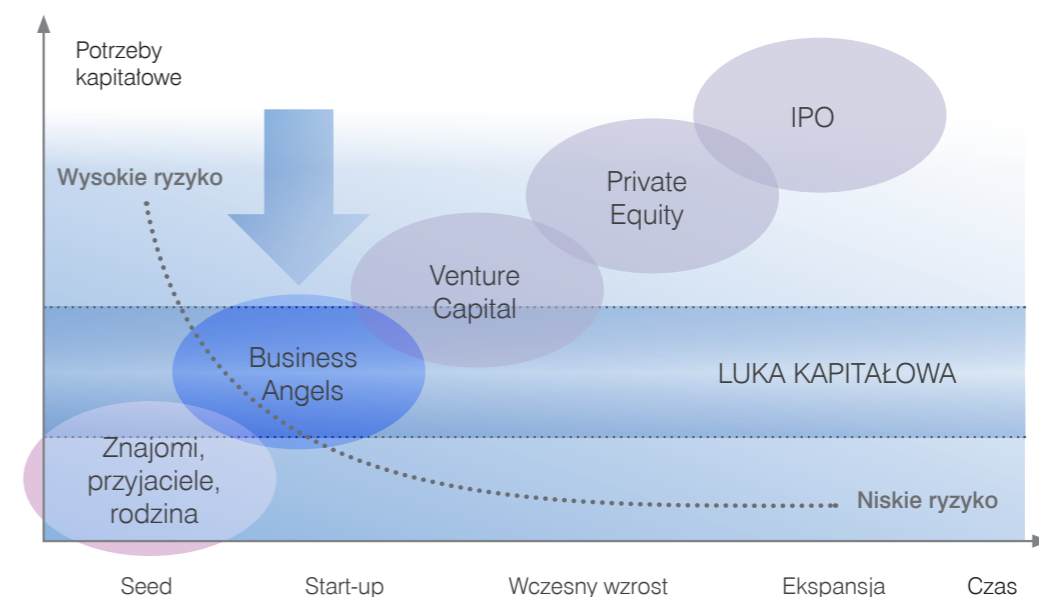
Nasze priorytety to: propagowanie idei Aniołów Biznesu oraz podnoszenie kwalifikacji pomysłodawców i inwestorów. Nie chcemy, by dobre pomysły, tworzone przez ludzi pełnych pasji i zaangażowania były zagrożone przez brak rzetelnej wiedzy o transakcjach kapitałowych – czy to ze strony pomysłodawcy, czy inwestora. Dlatego też prowadzimy szereg szkoleń, budujemy forum wymiany doświadczeń oraz wdramy na polskim rynku światowe wzorce w zakresie funkcjonowania sieci Aniołów Biznesu. W ramach naszego projektu odbędzie się m. in. przeszło 160 seminariów i konferencji prowadzonych przez ekspertów rynku Aniołów Biznesu, wykonanych zostanie ponad 100 indywidualnych usług doradczych dla przedsiębiorców i pomysłodawców, ukaże się seria publikacji prezentujących poszczególne części procesu inwestycyjnego. Projekt będzie realizowany do końca 2013 roku.

Na nasze zaproszenie co roku odwiedzają Polskę doświadczeni trenerzy z włoskiej firmy consultingowej **Meta Group**. Szkolenia przez nich prowadzone stoją na najwyższym światowym poziomie i cieszą się niezwykle popularnością.

Jesteśmy partnerem paneuropejskiego programu **Ready for Equity! 2** prowadzonego przez konsorcjum składające się z 9 partnerów z krajów członkowskich Unii Europejskiej. Celem projektu, w jego obecnej fazie, jest prowadzenie szkoleń dla inwestorów indywidualnych (Aniołów Biznesu) oraz pomysłodawców, które pozwolą przygotować ich do transakcji kapitałowych.

Dlaczego warto starać się o wsparcie Aniołów Biznesu?

Pomagamy tworzyć i rozwijać młode przedsiębiorstwa. Zazwyczaj, na wstępnym etapie, młody przedsiębiorca nie może liczyć na kredyt z banku. Poza własnym pomysłem nie ma bowiem żadnego zabezpieczenia. Nie ma również szans na dofinansowanie z funduszy venture capital, które angażują się dopiero na kolejnych etapach rozwoju przedsiębiorstwa. Tę właśnie lukę kapitałową wypełniają Anioły Biznesu, inwestując kwoty od 100 tys. do 5 mln złotych. Inwestorzy angażują nie tylko swój kapitał, ale przede wszystkim wiedzę i umiejętności oraz kontakty biznesowe. Tym samym w dużej mierze przyczyniają się do szybszego rozwoju przedsiębiorstwa.



Mam pomysł i co dalej – czyli jak zacząć?

Po pierwsze – pomysł musi być bardzo dobrze przemyślany i opracowany. Nie można opierać się na samej wizji. Nie wystarczy świetny pomysł na produkt czy usługę, należy pomyśleć również o marketingu, sprzedaży, zarządzaniu, finansowaniu itp.

Po drugie – trzeba wierzyć w swój pomysł i potrafić zarazić nim inwestora. Często się zdarza, że Anioł zainteresuje się nie tyle pomysłem, co pomysłodawcą. Widzi jego potencjał i chce właśnie z nim współpracować. Instynktownie wie, że z tym człowiekiem będzie w stanie przez lata wspólnie pracować na sukces przedsięwzięcia.

Po trzecie – trzeba mieć świadomość swoich możliwości. Anioły będą sceptycznie podchodzić do projektów, w których pomysłodawca zakłada, że wszystko zrobi sam – powinien mieć też dobrze opracowany plan na zespół zarządzający. Nawet, jeśli w danym momencie brakuje mu ludzi do obsadzenia pewnych stanowisk – powinien wiedzieć, kogo szuka.

Tego, jak przygotować dokumenty dla Aniołów Biznesu (zarówno merytorycznie jak i formalnie) dowiedzieć się można na licznych warsztatach i seminariach organizowanych przez LBA. Informacje o nadchodzących wydarzeniach umieszczane są w kalendarium na stronie www.lba.pl oraz na profilu www.facebook.com/LewiatanBusinessAngels.

LBA w społeczności akademickiej

Lewiatan Business Angles przywiązuje bardzo dużą wagę do działań w i dla społeczności akademickiej. W USA i Europie Zachodniej współpraca Aniołów Biznesu i uczelni ma długoletnie tradycje i przynosi korzyści obu stronom.

Lewiatan Business Angels co roku organizuje liczne seminaria i warsztaty adresowane do studentów i doktorantów. Podczas spotkań prowadzone są prezentacje dotyczące najważniejszych aspektów współpracy z Aniołami Biznesu.

Przykładowe tematy seminariów:

Wprowadzenie do tematyki Aniołów Biznesu. Prezentacja koncepcji i zasad funkcjonowania rynku oraz sieci zrzeszających inwestorów indywidualnych

- Kim są Anioły Biznesu?
- Jak jest ich miejsce na rynku kapitałowym?
- Jaką rolę pełnią przy komercjalizacji technologii?
- Podejmowanie decyzji przez inwestora o zaangażowaniu kapitałowym.
- Kryteria oceny projektów.

Praktyczne aspekty dokonywania inwestycji przez Anioła Biznesu

- Jakiego typu projekty są w obszarze zainteresowań inwestorów indywidualnych?
- Na co Anioły Biznesu zwracają uwagę podejmując decyzje inwestycyjne?
- Jakie błędy są najczęściej popełniane przez pomysłodawców w tworzeniu projektu i procesie inwestycyjnym?
- Omówienie procesu inwestycyjnego
- Znaczenie modelu biznesowego w przedsięwzięciach na wczesnych etapach rozwoju

Biznes plan – przygotowanie Biznes Planu dla inwestorów kapitałowych

- Podstawowe założenia i elementy Biznes Planu
- Przegląd zawartości efektywnego Biznes Planu
- Praktyczne wskazówki i zalecenia

Czego poszukują Anioły - czyli wstępna weryfikacja projektów

Budowanie zespołu zarządzającego

- Jak zbudować efektywny zespół zarządzający
- Jak wynagradzać kluczowych członków zespołu zarządzającego
- Omówienie procesu grupowego oraz struktury zespołu zarządzającego
- Firmy rodzinne i „samotne wilki”
- Dlaczego zespół zarządzający jest kluczowym kryterium oceny przez Anioły Biznesu

Prawne aspekty pozyskiwania kapitału zewnętrznego

- Przedstawienie podstawowych interesów uczestników procesu inwestycyjnego wymagających ochrony
- Omówienie prawnych aspektów współpracy z pomysłodawcą z uwzględnieniem najważniejszych dokumentów występujących na poszczególnych etapach procesu inwestycyjnego, zarys ich treści i znaczenia:
 - Umowa o zachowaniu poufności
 - Umowa o wyłączności negocjacji
 - Term sheet
 - Umowa inwestycyjna
 - Umowa spółki

Kto i dlaczego ma kupić mój produkt? Weryfikacja rynkowa założeń biznesowych

- Struktura marketingowej części biznesplanu - omówienie wszystkich elementów
- Narzędzia badawcze stosowane przy weryfikacji założeń
- Tworzenie strategii marketingowej i planu działań taktycznych
- Tworzenie marki - omówienie elementów modelu marki

Dodatkowo spotkania wzbogacane są o prezentację konkretnej firmy powstałej w wyniku anielskiej inwestycji. Prezentację - tzw. case study – prowadzą pomysłodawcy przedsięwzięcia lub inwestorzy, którzy je wsparli.

Wszystkie prezentacje prowadzone są przez ekspertów współpracujących z Lewiatan Business Angels, posiadających nie tylko wiedzę akademicką, ale też wieloletnie praktyczne doświadczenie w działaniu na rynku inwestycji we wczesnym etapie rozwoju.

Każdego roku do naszej sieci Aniołów Biznesu trafia ok. 200 projektów. Jednak wsparcie inwestycyjne otrzymują tylko 1-2. Jak wygląda proces weryfikacji? Jak przygotować projekt dla Aniołów Biznesu?

Wstępne projekty zgłaszane są do sieci Aniołów Biznesu najczęściej za pomocą aplikacji on-line, umieszczonej na stronie internetowej sieci. Aplikacja nadaje im formę zbliżoną do tzw. streszczenia managerskiego czyli 2-3 stronicowego dokumentu przedstawiającego pomysł, rynek, konkurencję oraz – co najważniejsze – zapotrzebowanie na kapitał. Na ich podstawie nasi konsultanci oceniają, czy pomysły biznesowe spełniają podstawowe kryteria inwestorów zrzeszonych w sieci. LBA nie stosuje ograniczeń branżowych – jesteśmy otwarci na wszystkie pomysły, w których widzimy potencjał.

Najważniejsze kryteria oceny projektów to:

Zespół zarządzający – inwestycje w firmy znajdujące się we wczesnych fazach rozwoju są de facto inwestycjami w ludzi, dlatego niezwykle istotne są indywidualne cechy i osiągnięcia zespołu, pozwalające uwierzyć w ich przyszły sukces.

Potencjał wzrostu (skalowalność) – możliwość dynamicznego rozwoju firmy, także poprzez wchodzenie na nowe rynki, zarówno geograficzne jak i branżowe.

Produkt – powinien odpowiadać na sprecyzowaną i realną potrzebę klientów. Szukamy „pain killerów” a nie „witamin” – produktów koniecznych, a nie chwilowych zachcianek. Istotny jest też etap zaawansowania produktu (pomysł, prototyp, gotowy produkt, wdrożony do sprzedaży) oraz przewaga konkurencyjna.

Rynek – aby móc osiągnąć zadowalający zwrot z inwestycji, rynek musi mieć odpowiedni rozmiar i dynamikę wzrostu, istotny też jest opis konkurencji.

Model biznesowy – szukamy pomysłodawców skoncentrowanych na zarabianiu na projekcie i budowaniu jego wartości, a nie tylko rozwijaniu produktu/technologii. Model biznesowy powinien być sprecyzowany i adekwatny do specyfiki branży.

Finanse – w tej fazie projektu zasadniczymi kwestiami są logika i racjonalność zarówno prognozowanych przychodów, kosztów jak i zapotrzebowania kapitałowego. Dla Anioła Biznesu istotne jest określenie, czy wysokość finansowania wystarczy do osiągnięcia założonych celów oraz zdefiniowanie momentu przekroczenia progu rentowności.

Poziom zwrotu z inwestycji – w związku z wysokim ryzykiem, inwestorzy wybierają pomysły o wysokiej stopie zwrotu. Jako uproszczenie przyjmuje się, że projekty na etapie seed powinny mieć potencjał dwudziestokrotnego zwrotu zainwestowanego kapitału.

Wyjście z inwestycji – już na etapie weryfikacji oceniane są możliwe ścieżki dezinvestycji oraz tworzona jest lista potencjalnych podmiotów zainteresowanych kupnem spółki.

Jeżeli projekt przejdzie przez wstępną weryfikację, zapraszamy pomysłodawców na spotkania. Wyjaśniamy wątpliwości, dopytujemy o szczegóły. Na tym etapie „odpada” duży odsetek projektów. Następnie prosimy pomysłodawców o przygotowanie wstępnego biznesplanu, zapewniamy im wsparcie naszych ekspertów. Pracujemy wspólnie, by na koniec przedstawić inwestorom jak najlepiej przygotowany i opisany projekt. Zapewniamy wsparcie specjalistów z zakresu marketingu, finansów, a nawet trenerów medialnych, pomagających przygotować się do prezentacji przed inwestorami. Dopracowany projekt trafia do wybranych inwestorów lub jest prezentowany podczas cyklicznych spotkań Aniołów. Jeżeli któryś z inwestorów wyrazi zainteresowanie – sieć aranżuje spotkanie i rozpoczynają się kolejne etapy – due diligence, wycena czy negocjacje.

Proces inwestycyjny – czyli jak przebiega współpraca z Aniołem Biznesu

Z punktu widzenia Anioła Biznesu proces inwestycyjny rozpoczyna się poszukiwaniem pomysłów na biznes, a kończy na wyjściu z inwestycji.

Kiedy wstępna analiza projektu przez sieć Aniołów Biznesu zakończy się pozytywnie, a inwestor lub inwestorzy są zainteresowani projektem – rozpoczyna się proces analizy due diligence, wyceny i negocjacji. Zwykle na początku procesu podpisane są umowy o wyłączności i zachowaniu poufności pomiędzy pomysłodawcą a inwestorem. Dzięki temu pomysłodawca ma gwarancję bezpieczeństwa danych (często kluczowych dla projektu) przekazywanych na potrzeby analizy, a inwestor prawo pierwszeństwa do dokonania inwestycji. Kolejnym niezbędnym dokumentem jest Term Sheet – prezentujący wstępne warunki transakcji, nie tylko finansowe, ale też prawa i obowiązki stron, harmonogram oraz strukturę inwestycji. Jest to podstawa przeprowadzenia uczestników przez proces analizy i negocjacji, aż do podpisania umowy inwestycyjnej.

Proces analizowania danych i negocjacji zajmuje zazwyczaj od kilku do kilkunastu tygodni.

Siadając do stołu negocjacyjnego pomysłodawca powinien mieć jasno sprecyzowane swoje warunki brzegowe. Ważne, aby potrafił określić jakiej kwoty oczekuje i jaką część udziałów w firmie jest gotów za nią oddać (wycena projektu), jak postrzega kwestie kontroli nad przedsięwzięciem, jakiego zaangażowania w operacyjną działalność firmy oczekuje od inwestora, jak definiuje kamienie milowe działań i mierniki sukcesu oraz jaką strategię wyjścia z inwestycji może zaproponować. Pamiętać należy, że wkład Anioła Biznesu to nie tylko pieniądze, ale też czynniki trudne do zmierzenia: doświadczenie, kontakty biznesowe, znajomość specyfiki branży. Bardzo często te czynniki przekładają się na sukces przedsięwzięcia w większym stopniu niż zaangażowane środki finansowe.

Przygotowując dokumenty, a zwłaszcza umowę inwestycyjną, warto korzystać ze wsparcia ekspertów. Nie zapominajmy, że Anioł Biznesu – jako doświadczony inwestor – ma przewagę wiedzy i doświadczenia. Inwestycja w prawników z pewnością opłaci się w przyszłości – umowa zawarta na tym etapie będzie przecież obowiązywać przez wiele lat.

Po podpisaniu umowy i uregulowaniu wszystkich koniecznych zmian prawnych, następuje wniesienie kapitału do przedsiębiorstwa. Tym samym rozpoczyna się etap wspólnej pracy nad rozwojem przedsięwzięcia i budowania jego wartości.

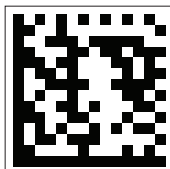
Gdy firma osiągnie założony etap rozwoju i oczekiwaną wartość, następuje dezinvestycja, czyli wyjście inwestora z przedsięwzięcia. Może to nastąpić poprzez pozyskanie inwestora branżowego lub kapitałowego (np. funduszu VC), wprowadzenie firmy na giełdę lub poprzez wykup managerski.





Lewiatan Business Angels

ul. Klonowa 6
00-586 Warszawa
tel. +48 22 565 18 25
fax. +48 22 565 18 30
e-mail: info@lba.pl
www.lba.pl



54192491201

*Wyślij darmowy SMS o treści
„FOTOKODY” na nr 8085.
Pobierz bezpłatną aplikację,
zeskanuj kod i zobacz jak...
Anioły wspierają biznes!*

Egzemplarz bezpłatny