



Enterprise Investors

20  
lat

# Kryteria wyboru inwestycji

## perspektywa inwestora kapitałowego

Alek Wasiukiewicz

Associate

[aleksander.wasiukiewicz@ei.com.pl](mailto: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?
- Czy rośnie?
  - nowe rynki
  - „przyływ unosi wszystkie łodzie”
- Jak działa?
  - 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         |
|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Net sales</b>            | <b>10 000</b> | <b>10 000</b> | <b>15 000</b> | <b>30 000</b> |
| <b>EBITDA</b>               | <b>500</b>    | <b>700</b>    | <b>2 500</b>  | <b>7 500</b>  |
| <i>EBITDA margin, %</i>     | 6.0%          | 7.6%          | 18.5%         | 29.2%         |
| <b>Net profit</b>           | - <b>300</b>  | - <b>400</b>  | <b>400</b>    | <b>3 500</b>  |
| <i>Net profit margin, %</i> | -3.0%         | -4.0%         | 2.7%          | 11.7%         |

## Firma B (sieć sklepów)

| PLN, thousands               | 2007          | 2008B         | 2009F         |
|------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Sales revenues</b>        | <b>40 000</b> | <b>60 000</b> | <b>80 000</b> |
| 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         |
| <b>EBITDA</b>                | <b>4 000</b>  | <b>6 500</b>  | <b>9 000</b>  |
| <i>% EBITDA</i>              | <i>10%</i>    | <i>11%</i>    | <i>11%</i>    |
| <b>Net profit</b>            | <b>3 200</b>  | <b>4 500</b>  | <b>6 000</b>  |
| <i>% net profit</i>          | <i>8%</i>     | <i>8%</i>     | <i>8%</i>     |



## Firma C (tworzenie oprogramowania)

| Eur, `000                  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008B  | 2009P  |
|----------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|
| <b>Net Sales</b>           | 2 000 | 3 500 | 7 000 | 10 000 | 20 000 |
| <b>EBITDA</b>              | 200   | 350   | 840   | 1 800  | 6 000  |
| <i>% EBITDA margin</i>     | 10%   | 10%   | 12%   | 18%    | 30%    |
| <b>Net Profit</b>          | 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](mailto:aleksander.wasiukiewicz@ei.com.pl)