

bezcenny
dar dla dziecka



Polski Bank Komórek Macierzystych S.A. (PBKM)

PRZYGOTOWANE PRZEZ: Jakub Baran
WERSJA: 1.02 PL
DATA: 2010.05.25



Polski Bank
Komórek Macierzystych S.A.

© PBKM S.A. 2008, company confidential

bezcenny dar dla dziecka



O firmie

- PBKM to gracz nr 4 na europejskim rynku pobierania i przechowywania komórek macierzystych z krwi pępowinowej;
- Grupa kapitałowa operuje poprzez spółki zależne i stowarzyszone na Węgrzech, w Rumunii, na Łotwie, we Włoszech oraz w Hiszpanii;
- Sieć partnerów w Serbii, Chorwacji oraz Bośni i Hercegowinie;
- Ponad 33 tysięcy klientów (połowa z Polski).



Accredited

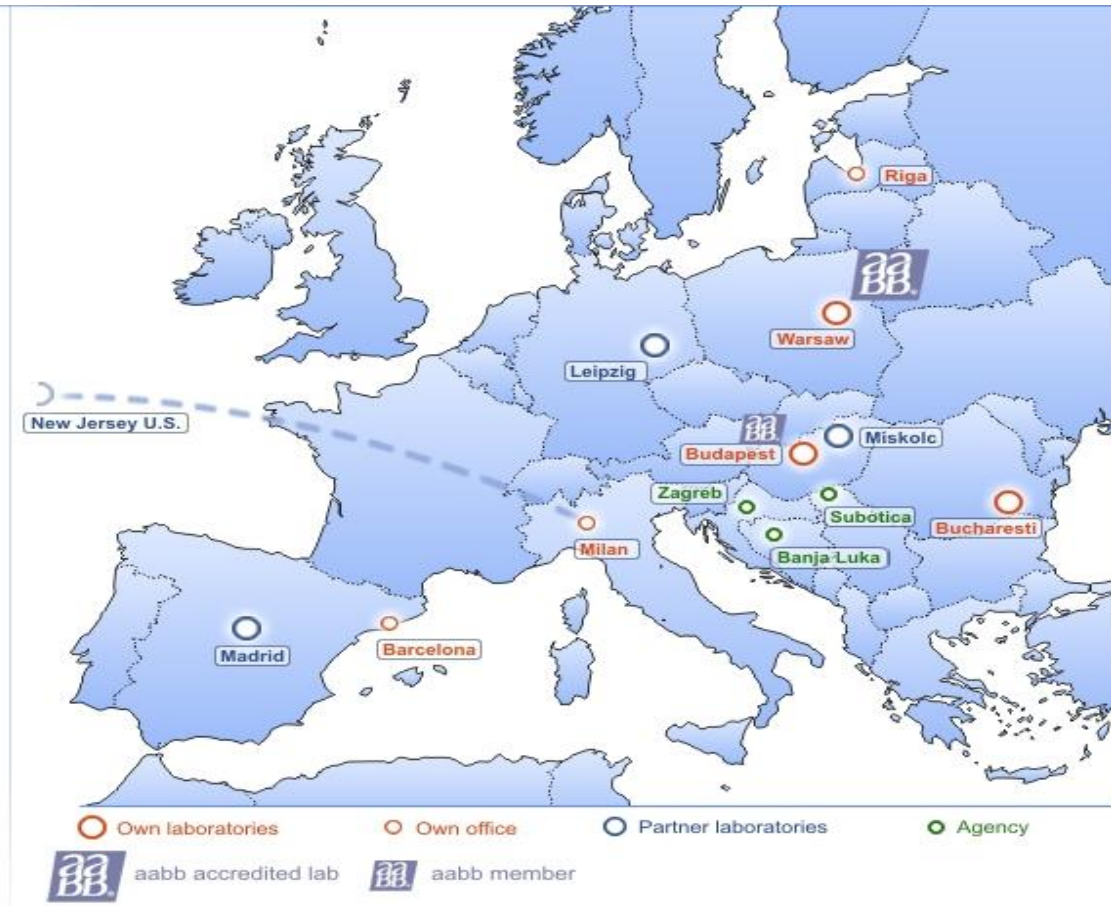


Polski Bank
Komórek Macierzystych S.A.

bezcenny
dar dla dziecka



Grupa kapitałowa PBKM



Polski Bank
Komórek Macierzystych S.A.

© PBKM S.A. 2008, company confidential



FamiCord.eu

bezcenny
dar dla dziecka



PBKM – jak pozyskać kapitał na jeszcze szybszy rozwój? ETAP 1 ROK 2006

Pierwszy krok – wybór źródła finansowania – środki własne, GPW, fundusz, czy może business angel, inne źródła?

Wnioski:

- Samodzielne finansowanie zbyt kosztowne
- Spółka zbyt mała na GPW i fundusz
- Doradca niewiele wnosi na wczesnym etapie rozwoju

Wybór – business angel, spółka pozyskała 2+mIn PLN. Środki przeznaczono na rozbudowę laboratorium, działu sprzedaży oraz pierwsze inwestycje zagraniczne.



bezcenny
dar dla dziecka



PBKM – jak pozyskać kapitał na akwizycje? ETAP 2,3 ROK 2008-09

Nowe doświadczenie: dużo realnych opcji na sfinansowanie rozwoju (małe fundusze, osoby fizyczne, New Connect, klienci!)

Wnioski:

- Firma większa, lepsze „story”, działająca międzynarodowo -> zdecydowanie więcej chętnych na finansowanie
- Udział części dotychczasowych akcjonariuszy w podniesieniu kapitału (a zwłaszcza zarządu), gwałtownie zwiększa zainteresowanie
- Najtańsze i najprostsze formalnie finansowanie -> osoby fizyczne (friends&fellows)

Wybór -> ETAP 2: 5 osób fizycznych + część obecnych: 4,5 mln
ETAP 3: nowi akcjonariusze dołożyli kolejne 2,5mln



bezcenny
dar dla dziecka



PBKM – kolejna faza finansowania ETAP 4 – fundusz.

Powody zaproszenia funduszu:

- 1. Konieczność pozyskania stabilnego partnera finansowego na kilka lat -> konsolidacja rynku w Europie.**
- 2. Liczne grono akcjonariuszy -> potrzeba wiodącego akcjonariusza i partnera do dyskusji dla zarządu.**
3. Pozyskanie know-how dla firmy związanego z rozwojem międzynarodowym, kontakty w regionie Europy Środowej.
4. Pomoc w określeniu celów strategicznych oraz w bieżącym funkcjonowaniu.



bezcenny
dar dla dziecka



Jak to będzie z tym funduszem? Obawy przed wejściem inwestora.

- Redukcje zatrudnienia
- „Przykręcają nam kurek”
- Fundusz będzie „panoszył się w firmie i rozpychał”
- To „lepsze cwaniaki” – musimy uważać, „rozjechali już paru gości na rynku”
- Stracimy wszelką decyzyjność
- Fundusz patrzy tylko na swój interes



bezcenny
dar dla dziecka



Jak to będzie z tym funduszem? Rzeczywistość po pół roku.

- Silne wzmocnienia kadrowe
- Podejście – dla szybkiego wzrostu wartości firmy konieczne są inwestycje
- Komfort podejmowania decyzji (wydatki)
- Świeże spojrzenie
- Trudne pytania, podpowiedzi



bezcenny
dar dla dziecka



Doświadczenia ze współpracy z EI Proces negocjacji

1. Wycena -> *de facto* kilka dni poświęcono na uzgodnienie wyceny
2. Due-diligence -> bardzo długi proces ze względu na strukturę międzynarodową i szczupłość zasobów po stronie spółek
3. Negocjacje umowy -> stosunkowo długie ze względu na liczne grono akcjonariuszy (wiele opinii, późne reakcje)





Doświadczenia ze współpracy z EI Po podpisaniu umowy

- Szybkie ustalenie celów taktycznych i działań operacyjnych -> priorytety.
- Bardzo dobra komunikacja.
- Bardzo napięte harmonogramy. ;-)
- Angażowanie się RN w działalność operacyjną na różnych poziomach
- Otwartość na nowe pomysły

