



Proof of Concept z pohledu investora

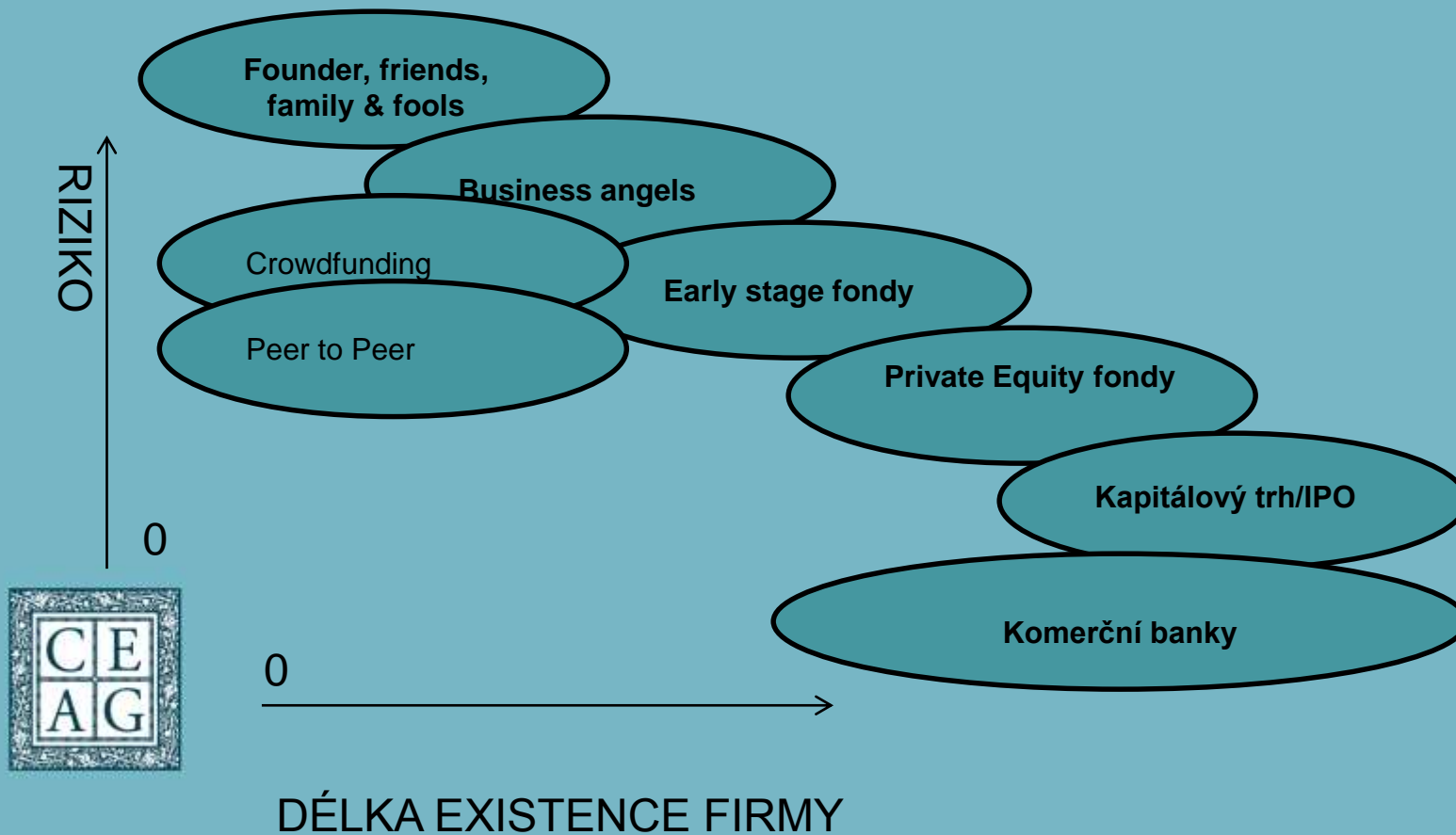
Margareta Křížová, CEAG

Národní konference transferu technologií Olomouc

1.6. 2017

Zdroje financování

Fáze rozvoje



Typy investorů a motivace

- Angel investor
- Finanční investor
- Strategický investor



Očekávání investora



Reálný business model

Potenciál růstu

Leadership/projekt management

Obchodní tým

Potenciál exitu



Prezentace pro investory



- Příležitost: definice trhu, velikost a cílový zákazník
- Co řešíte (jaký problém, „díru na trhu“ atd.)
- Jak to řešíte
- Konkurenční výhoda
- Strategie růstu
- Business model – hlavní zdroje příjmů
- Finanční plán a finanční projekce
- Exit



Business plán



- CO
- KOMU
- PROČ

XXXXXXXXXX

- ZA KOLIK
- JAK

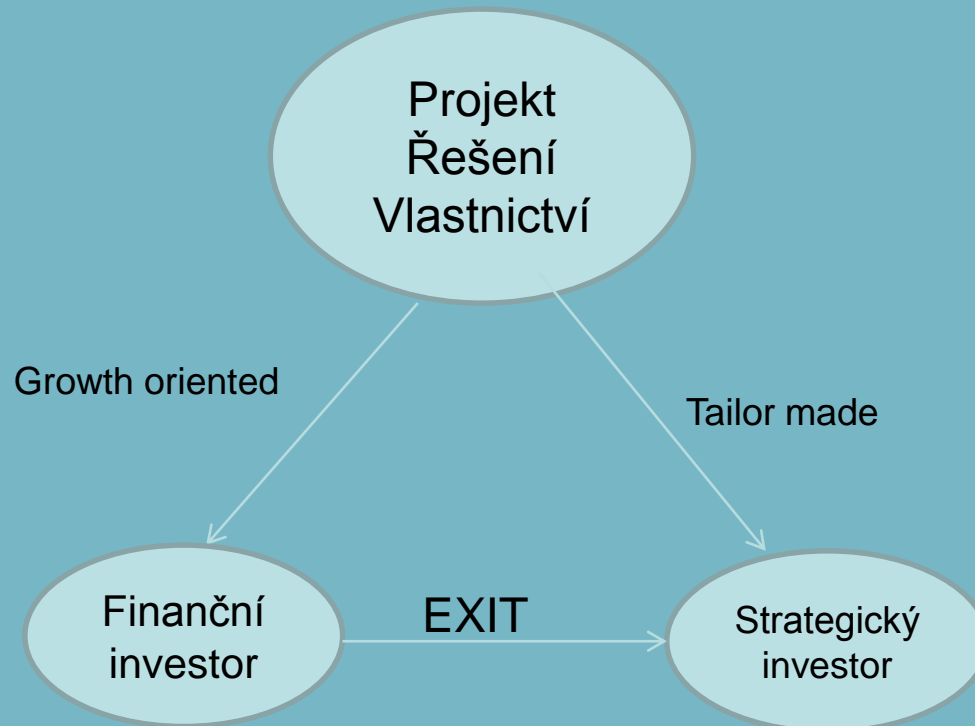


Proces

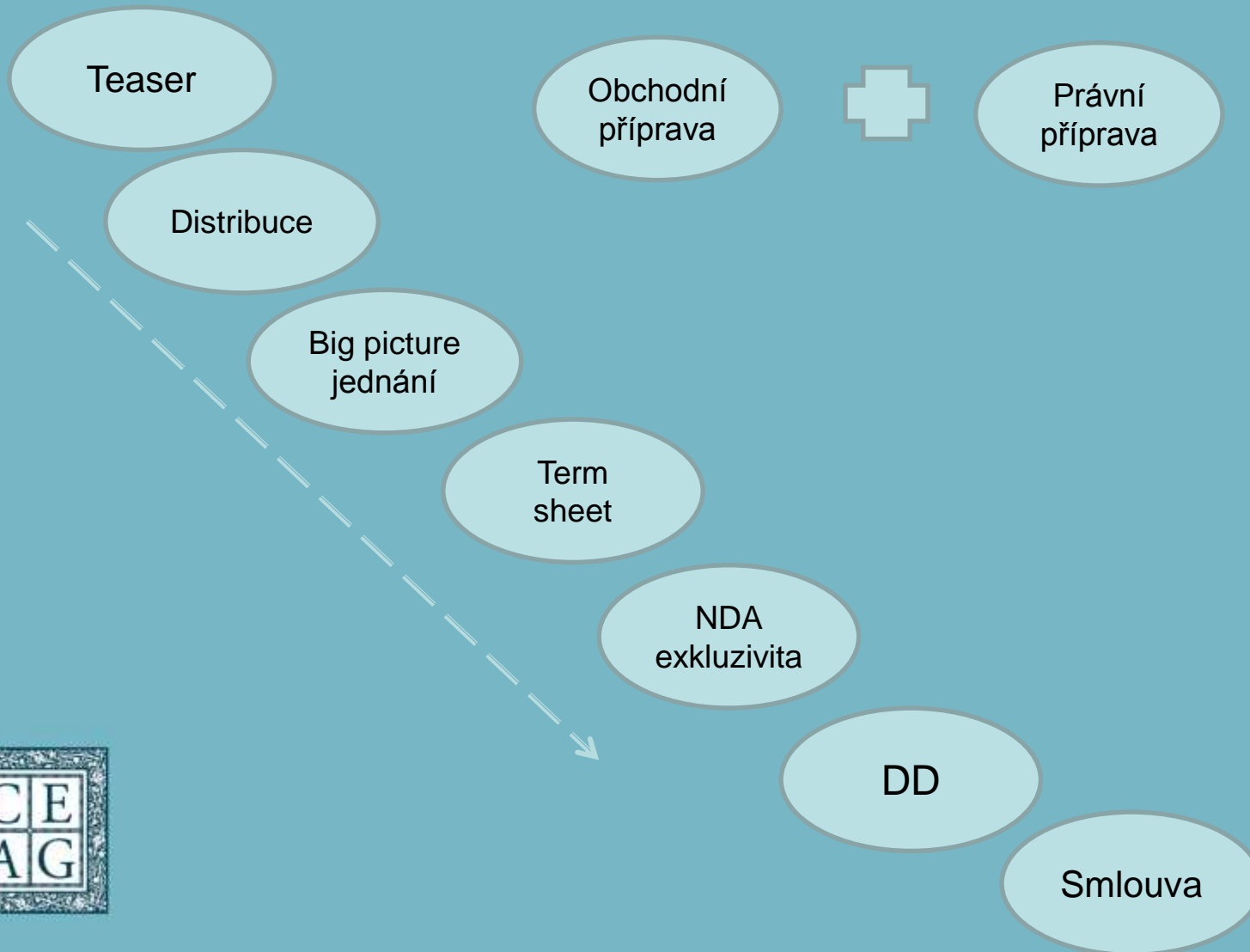
- Porozumění zadání a požadavků klienta
- Ověření požadavků s řešitelským týmem
- Nastavení vlastnické struktury
- Nastavení rozpočtu
- Nastavení time table
- Sestavení týmu, včetně komunikační spojky
- Průběžné ověřování shody zadání a řešení
- Testování
- Předání do praxe



Varianty komercializace



Investiční proces



Distribuce teaseru/oslovení investorů



- Nastavení kritérií
- Sestavení long a short listu
- Teaser ve standardním formátu a rozsahu (disclaimer)
- Jazykové verze
- Obvykle neoslovuje přímo nositel projektu



Term sheet finančního investora



- Definice investice a její rámec
- Definice příjemce investice/právní rámec
Objem financí, % podíly, hodnota projektu
- Účel financování
- Exkluzivita
- Struktura dealu
- Kontrola
- Exit investora (a nositele projektu)



Term sheet strategického investora



- Definice projektu
- Právní rámec
- Začlenění do R&D programu firmy
- Special purpose vehicle/dcera...
- Struktura dealu
- Způsob a objem financování
- Kontrola
- Exit nositele projektu



Smluvní dokumentace

- Share purchase agreement
- Shareholders agreement



Struktura dealu

- Majorita vs. Minorita
- Zpětné navyšování podílu
- Ředění podílů
- Konvertibilní půjčka
- Cíle nového investora/společníka
- Kontrola ve společnosti – rozhodování
- Earn out
- Reps a warranties
- Tag along
- Drag along
- Exitová strategie



Základní předpoklady pro úspěch



- Projekt s **komerčním** potenciálem
- Znalost **trhu** v rámci odvětví
- Znalost R&D **konkurence**
- Reálný **finanční plán**
- **Business model**
- **Komunikační most**

výzkum



obchod



Děkuji za pozornost

www.ceag.cz

www.margaretakrizova.com



WE THINK BUSINESS

CENTRAL EUROPEAN ADVISORY GROUP ✦ BETLÉMSKÁ 1, PRAGUE 1, CZECH REPUBLIC, WWW.CEAG.CZ