



Venture capital

Firmy venture capital, jako inwestorzy finansowi, oferują spółkom, które zdecydują się wesprzeć finansowo, pomoc merytoryczną, szczególnie w zakresie zarządzania i budowy wartości przedsiębiorstwa.

TEKST Grzegorz Jankowiak

za pomocą mikroskopu kontrastowo-fazowego uwidacznia obecność obciążeń u klientów oraz pomaga wykrywać występowanie stanów przedchorobowych i choroby, co umożliwia zastosowanie odpowiedniej terapii profilaktycznej. Spółka prowadzi obecnie działalność poprzez oddziały własne w Warszawie, Katowicach, Poznaniu, Wrocławiu i Szczecinie oraz punkty franczyzowe w Jaworznie i Opolu.

Konieczność przeprowadzenia dalszych badań i rozwoju organicznego skłoniła właścicieli do nawiązania współpracy z firmą typu venture capital. Zarządzający firmą oczekiwali wsparcia finansowego z jednoczesnym pozyskaniem partnera biznesowego, który zapewni profesjonalne doradztwo o charakterze prawno-biznesowym.

8,3% udziałów w rękach Venture Capital Poland

W wyniku zawarcia umowy inwestycyjnej spółka Venture Capital Poland objęła 200 udziałów Revitum, stanowiących 8,3% w kapitale zakładowym, w zamian za dofinansowanie w wysokości 500 tys. zł. Ponadto strony uzgodniły, że w przypadku prawidłowej realizacji założeń budżetowych i inwestycyjnych Venture Capital Poland będzie miało prawo do nabycia kolejnych 305 udziałów w kapitale zakładowym za kwotę identyczną, również 500 tys. zł. Na efekty nie trzeba było długo czekać.

Revitum, dzięki pozyskanym środkom, otworzyło kolejne oddziały w Łodzi, Krakowie i Sopocie. W roku 2012 planuje rozbudowę swojej sieci o kolejnych 10–20 punktów. Poczyniło inwestycje w sprzęt medyczny niezbędny do przeprowadzania testów badawczych. W ramach modernizacji infrastruktury IT firma zakupiła profesjonalny system do zarządzania klasy ERP od giełdowego producenta oprogramowania informatycznego.

Ponadto, z uwagi na rozbudowę struktur przedsiębiorstwa, zainwestowała w profesjonalny system naboru i szkoleń dla nowych specjalistów. Tym samym Revitum uzyskało wyraźną przewagę konkurencyjną w segmencie usług biomedycznych. „Dzięki uzyskaniu środków na finansowanie naszych planów inwestycyjnych mogliśmy z większym rozmachem i w szybszym tempie zagospodarować rynek, który znajduje się obecnie w dość wczesnej fazie rozwoju” – powiedział Adam Bańkowski, prezes Revitum.

Wyniki finansowe Revitum na koniec 2011 r. będą porównywalne z wynikami za 2010, w którym firma uzyskała 1 mln zł przychodów i 100 tys. zł zysku netto. Należy jednak pamiętać o inwestycjach poczynionych w 2011 r. oraz o znaczącym zwiększeniu skali zatrudniania. Wymierne efekty przewidziano na koniec 2012 r. Władze spółki szacują wówczas przychody na poziomie 5 mln zł i zysk netto wynoszący około 1,4 mln zł.

Rozstanie z inwestorem finansowym

Zakończenie współpracy pomiędzy Revitum i Venture Capital Poland nastąpi w momencie najbardziej korzystnym dla obu podmiotów, gdy spółka uzna, że osiągnięty poziom ceny za udziały jest zadowalający. Na mocy porozumienia, VCP wyjdzie z udziału w kapitale zakładowym. Posiadane 8,30% udziałów sprzeda po cenie rynkowej inwestorowi branżowemu lub po upublicznieniu akcji poprzez NewConnect.

W tej chwili w Revitum prowadzone są działania mające na celu zmianę formy prawnej ze spółki z o.o. w spółkę akcyjną oraz przeprowadzenie prywatnej subskrypcji akcji. Działania te zmierzają do upublicznienia Revitum na alternatywnym rynku obrotu papierami GPW. Dotychczasowi udziałowcy chcą w ten sposób pozyskać kolejne środki na realizację własnych strategii rozwoju.

Pogorszenie koniunktury na rynkach finansowych, określane przez niektórych drugą falą kryzysu, zmieniło nastroje wśród inwestorów. Większość spółek mniej entuzjastycznie zaczęła podchodzić do kwestii debiutu giełdowego. Równie nieatrakcyjne stało się zaciągnięcie kredytu bankowego, zwłaszcza po 2008 r., kiedy banki zaostryły wymagane kryteria dotyczące możliwości pozyskania środków. Z tego powodu wyraźnie rysuje się trend polegający na zwracaniu się spółek w stronę inwestora strategicznego.

Revitum szuka pieniędzy na rozwój

Pośród spółek, które zaczęły szukać inwestora, była firma Revitum. Spółka, która funkcjonuje w branży biomedycyny nowoczesnej, od 2008 r. oferuje zaawansowane usługi diagnostyczne w postaci testu organizmu elektroakupunktury metodą dr Volla i mikroskopowe badanie z żywej kropli krwi oraz towarzyszące im zindywidualizowane kuracje oparte na suplementach diety.

Badanie metodą dr. Volla wykorzystuje biofizyczną metodę testów za pomocą specjalnego urządzenia elektronicznego, stanowiącą jedno z najdokładniejszych i najszybszych sposobów wykrycia zmian chorobowych oraz uzyskania wiedzy o kondycji naszego organizmu, a także istniejących lub mogących wystąpić problemach zdrowotnych. Badanie z żywej kropli krwi przeprowadzane

w spółce biomedycznej

Droga dla naśladowców

Przykład Revitum pokazuje, że nie trzeba pozyskiwać kapitału rządu kilku lub kilkunastu milionów złotych oraz wiązać się z inwestorem na dłużej, aby zapewnić firmie stabilny i zrównoważony wzrost. Rozpoczynając współpracę z inwestorem finansowym typu venture capital, należy przede wszystkim zaskoczyć innowacyjnym pomysłem na sukces z wyraźnie zdefiniowanymi założeniami strategii biznesowej. Warto również pamiętać, że taka inwestycja opatrzona jest pewnym poziomem ryzyka, dlatego fundusz venture capital nie zaangażuje się w dofinansowanie przedsiębiorstwa, które niesie ze sobą zagrożenie w postaci niskiego zwrotu z inwestycji.

Pozyskanie finansowania dokonuje się głównie w drodze następującego procesu:

- ▶ zgłoszenie projektu/przedsięwzięcia w formie krótkiej prezentacji lub opisu;
- ▶ wstępna kwalifikacja projektu przez komitet inwestycyjny;
- ▶ przygotowanie przez oferenta biznesplanu;
- ▶ procedury sprawdzające realność projektu, kondycję oferenta oraz inne konieczne badania;
- ▶ ostateczne zatwierdzenie projektu przez komitet inwestycyjny funduszu;
- ▶ negocjacje i zawarcie umowy inwestycyjnej określającej harmonogram finansowania, wzajemne relacje stron oraz sposoby realizacji zamierzeń biznesowych przez obie strony, oczywiście strategię i czas wyjścia z inwestycji.

W przypadku Revitum kluczowy był biznes oraz opinia o osobie zarządzającej. „Branża biomedyczna wydaje się rynkiem niezwykle obiecującym, notującym trend wzrostowy na Zachodzie,

za to będący w początkowej fazie rozwoju w Polsce. Moda na zdrowy tryb życia zdążyła jednak zawitać do Polski. Działalność Revitum świetnie się w nią wpisuje” – powiedział Mariusz Ambroziak, prezes Venture Capital Poland. „Kluczowym aspektem była również osoba prezesa zarządu, który jest człowiekiem konkretnym, szybkim i skutecznym. Oceniliśmy, że jego wizja, sposób działania oraz stałe inwestycje gwarantują dynamiczny rozwój prowadzonego biznesu” – dodał prezes Ambroziak.

Oczekiwania względem Revitum dotyczyły rozwoju sieci, a co za tym idzie, otwierania nowych oddziałów, szkolenia specjalistów, inwestycji w sprzęt oraz tworzenia profesjonalnych systemów zarządzania. Wyjście z inwestycji nastąpi w momencie, gdy fundusz uzna, że odsprzedaż zakupionych 8,3% przyniesie znaczące korzyści finansowe.

W co inwestuje venture capital?

Firmy typu vc inwestują w większości w młode, innowacyjne przedsiębiorstwa, charakteryzujące się znaczącym potencjałem wzrostu, możliwym do zrealizowania w relatywnie krótkim czasie. Wspierają nowe technologie telekomunikacyjne (w tym projekty internetowe), biotechnologię i sektor nowoczesnej medycyny (w tym life sciences) oraz ostatnio coraz popularniejszy sektor tzw. czystych technologii, czyli wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych, ochronę środowiska i inne projekty zrównoważonego rozwoju. Dodatkowo, ich działalność inwestycyjna koncentruje się na budowaniu portfela firm poprzez wspieranie ich finansowo, organizacyjnie i realizacyjnie na różnych płaszczynach działalności.

Finansują rozwój spółek portfelowych, oferują merytoryczne wsparcie we wczes-

nych etapach, ze szczególnym uwzględnieniem przekazywania know-how w zakresie zarządzania i budowy wartości przedsiębiorstwa. W przeciwieństwie do dużych funduszy inwestycyjnych, nie koncentrują się tylko na zysku i szybkim wyjściu z inwestycji, widzą potrzebę kompleksowego doradztwa biznesowego.

Strach ma wielkie oczy

Prezesi firm boją się takich inwestorów, ponieważ nie chcą dopuścić do przejęcia przedsiębiorstwa. Wszystko zależy jednak od ich woli oraz konstrukcji zawartej umowy. „Nasza filozofia zakłada posiadanie mniejszościowych pakietów udziałów w przedsiębiorstwie. Bieżące zarządzanie operacyjne pozostaje w rękach dotychczasowej kadry, gdyż tylko ona, posiadając wiedzę o firmie i znajomość branży, gwarantuje efektywną realizację zamierzeń inwestycyjnych” – uważa Mariusz Ambroziak.

Prawidłowo przygotowana umowa powinna zabezpieczyć obie strony transakcji: inwestorów poprzez ułożenie scenariusza wyjścia z inwestycji oraz wprowadzenie mechanizmów kontroli prawno-finansowej spółki, jak również wprowadzenie osoby reprezentującej fundusz do zarządu. Dotychczasowych właścicieli – poprzez pozostawienie w ich rękach działalności operacyjnej firmy.

Obawy właścicieli polskich firm pokazuje poniższa tabela. Przedstawia udział inwestycji w zależności od etapu rozwoju przedsiębiorstwa w 2009 r. dla Polski na tle regionu Europy Środkowo-Wschodniej oraz Europy jako całości. Wyraźnie widać, że inwestycje typu venture capital mają u nas małe znaczenie – są średnio trzykrotnie rzadziej realizowane niż w Europie Środkowo-Wschodniej, a w stosunku do całego rynku europejskiego dysproporcja jest jeszcze większa.

Na podstawie danych z lat 2007–2009 można zauważyć, że rynek private equity/venture capital w Polsce różni się od bardziej rozwiniętego rynku europejskiego pod względem struktury sektorów, których dotyczą takie inwestycje. Relatywnie niedowartościowane w Polsce są branże: telekomunikacja, IT, dobra i usługi konsumpcyjne oraz usługi finansowe. Z kolei relatywnie przeinwestowane są sektory produkcji i usług dla biznesu oraz transport.

Etap inwestycji	Polska	Europa Środkowo-Wschodnia	Europa razem
Seed capital	0,4%	0,1%	0,6%
Start-up	0,0%	0,4%	8,1%
Wstępna faza ekspansji	0,2%	1,3%	8,1%
Venture razem	0,6%	1,8%	16,8%
Finansowanie wzrostu	23%	15,9%	19,8%
Restrukturyzacja	2,3%	0,3%	3,0%
Refinansowanie	0,0%	7,0%	7,8%
Wykupy	74,1%	75,1%	52,5%
Razem	100,0%	100,0%	100,0%