

Investiční proces

Margareta Křížová, MBA

29.4.2014

Mergers & Acquisitions

fúze & akvizice



- Prodeje, nákupy, sloučení, restrukturalizace, investice
- Horizontální – konkurenční nákupy
- Vertikální – integrace různých činností do jedné společnosti
- Restrukturalizace (turn around, distressed, special situations)
- Spin off – prodej divize/dcery ze strat. důvodů



Typy investorů

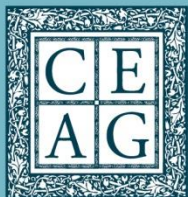
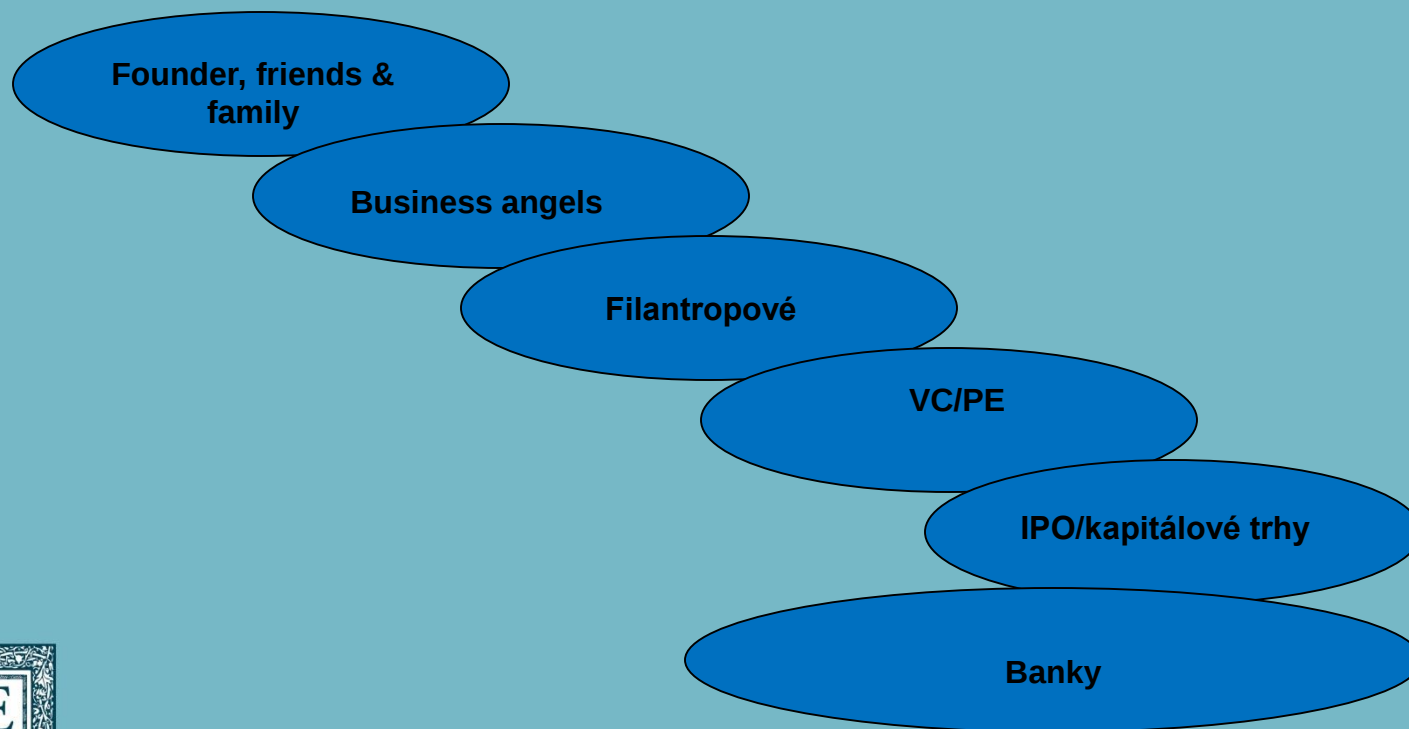


- Finanční investor
 - Business angel, seed, early stage investor
 - Venture (rozvojový) kapitál
 - Private equity fond
- Strategický investor
- Minorita, majorita, kontrola, aktivita, investiční horizont



Zdroje financování

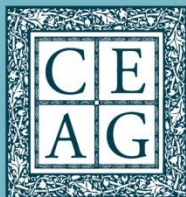
Fáze rozvoje



Reality check projektu



- situace v odvětví
 - situace na trhu
 - bariéry aplikace do praxe
 - fáze výzkumu
 - strategický vs. finanční investor
- Business plán



Investiční proces - fáze



- Long list
- Teaser (anonymní či nikoliv)
- Vyjádření zájmu potenciálních kupců
- Short list
- Smlouva o ochraně informací (NDA)
- Jednání s investorem – finanční plán
- Indikativní nabídka – letter of intent/term sheet/forma spolupráce
- Due diligence
- Další kolo obchodních jednání
- Závazná nabídka
- Smluvní dokumentace



Due Diligence



- „Due diligence znamená jít a hledat díru v zemi a zjišťovat, jestli tam doopravdy je nafta, místo slepé důvěry v něčí slovo.“

Joseph Bankoff, King & Spalding

- Právní, finanční, technická prověrka
- Cílem je:
 - zjistit celkový stav projektu
 - objevit skutečná a potenciální rizika a vyhodnotit je
 - zjistit možné překážky

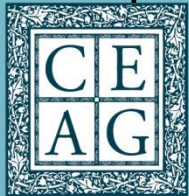


Due Diligence – základní okruhy



Právní

- Existence, vlastnictví
- Řízení
- Významné smlouvy
- Dodavatelé/odběratelé
- Ekologie (je-li relevantní)
- Duševní vlastnictví
- Pojištění
- Zaměstnanci
- Spory



Finanční

- Finanční zdraví
- Historické výkazy
- Finanční výhled (projekce)
- Daně
- Cizí zdroje
- atd.

Od teaseru k podpisu smlouvy



- Co obsahuje teaser
- Short list – více zájemců?
- Hodnota projektu
- Exkluzivita
- Co obsahuje info memo
- Manažerské prezentace/road show
- Další působení výzkumného týmu
- Smlouva – záruky, disclosure letter, výplata peněz, earn-outs

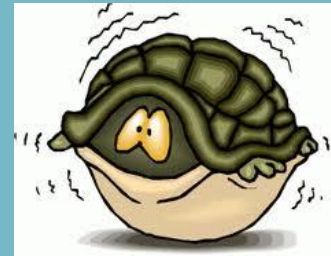


Klíčové faktory dealu

- Lidský faktor



- Faktor pravdomluvnosti



- Cenový faktor



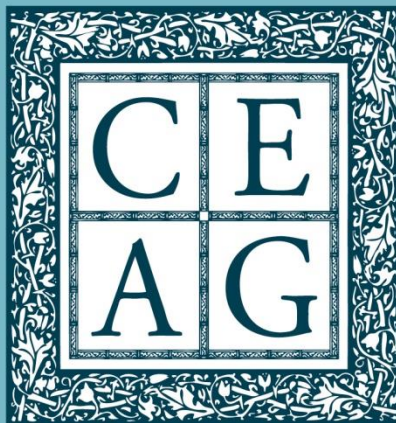
Start up/začínající business



- Přetlak tech projektů
- Málo praktických a „normálních“ nápadů
- Srozumitelnost prezentace
- Start up platformy (Wayra, Techsquare, Barcamp, adVenture, atd.)
- Věda a business dialog – kulaté stoly



Díky za pozornost
mkrizova@ceag.cz www.ceag.cz



WE THINK BUSINESS

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