Informacja prasowa, 26 sierpnia 2020

**Jak zmniejszyć ryzyko inwestora i zdobyć finansowanie dla startupu?**

**W niepewnej sytuacji gospodarczej podejście do oceny ryzyka zmienia się w odniesieniu do większości przedsiębiorstw. Firmom trudniej jest o kredyt ze względu na zaostrzające się kryteria bankowe, finansowanie ciężej jest zdobyć także start-upom, które dla funduszy z założenia są inwestycją wysokiego ryzyka. Co zatem zrobić, by w czasach kryzysu przekonać do siebie inwestora? Trzeba wczuć się w jego sposób myślenia i na tyle zniwelować potencjalne zagrożenia, by przedsięwzięcie nie jawiło się jako szczególnie niebezpieczne. Pieniądze dla start-upów cały czas są dostępne, ich zdobycie jest jednak trudniejsze i wymaga większego zaangażowania ze strony zainteresowanych.**

*Krystyna Kalinowska, dyrektor inwestycyjny w Podlaskim Funduszu Kapitałowym tłumaczy w jaki sposób fundusze VC oceniają stopień ryzyka inwestycyjnego oraz na co powinien zwrócić uwagę start-up starający się o finansowanie w obecnym otoczeniu makroekonomicznym.*

Sytuacja, z którą musimy się mierzyć od kilku miesięcy sprawiła, że inwestorzy zaczęli koncentrować się przede wszystkim na swoim portfolio i wsparciu własnych spółek. Do nowych inwestycji podchodzą zdecydowanie bardziej selektywnie, ostrożnie obserwując rynek i zmieniające się trendy. Obecnie większość funduszy oczekuje dużych zmian w zakresie wycen, które w ostatnich latach sięgnęły niespotykanych wcześniej poziomów. Zmianie ulega też podejście do zapisów w umowach inwestycyjnych dotyczące ochrony kapitału, takich jak liquidation preference, które stają się bardziej restrykcyjne niż dotychczas. Wszystko to nie oznacza, że fundusze przestaną inwestować pieniądze, będą jednak bardziej skrupulatnie podchodzić do stosowanych przez siebie kryteriów oceny ryzyka.

**Kryteria oceny projektu decydujące o sukcesie**

Wstępna ocena projektu i ryzyka z nim związanego – tzw. pre term sheet due diligence zaczyna się już przy pierwszym kontakcie z pomysłodawcami projektu. Jej celem jest zweryfikowanie czy projekt wpisuje się w kluczowe dla funduszu kryteria inwestycyjne. Na tym etapie oceniane są przede wszystkim trzy aspekty:

* Produkt – powinien odpowiadać na realne potrzeby i mieć wyraźną przewagę konkurencyjną
* Zespół – powinien posiadać niezbędne, uzupełniające się kompetencje
* Rynek – powinien być wystarczająco duży, dynamiczny i z perspektywami rozwoju

Dla funduszu istotne przy ocenie projektu są także efektywne kanały dystrybucji oraz potencjał do zdobycia silnej pozycji na rynku. Po podpisaniu term sheetu, inwestor przystępuje do właściwej części, czyli tzw. confirmatory due diligence. W jego trakcie analizowane są aspekty projektu dotyczące m.in. zagadnień prawnych, podatkowych, technicznych, finansowych. Na tym etapie dokładnie badana jest kondycja firmy, w celu identyfikacji i oceny ryzyka związanego z planowaną inwestycją. W przypadku transakcji venture capital należy pamiętać, że żadne due diligence nie zabezpieczy funduszu przed wszelkimi ryzykami związanymi z daną inwestycją. Dzięki przeprowadzonemu badaniu można jednak te ryzyka zidentyfikować i zrozumieć, a dzięki temu również zminimalizować.

**Jak przekonać inwestora?**

Obecnie inwestorzy szukają przede wszystkim projektów odpornych na zawirowania gospodarcze, a szczególnie takich, które pomimo kryzysu mają szansę dynamicznie rosnąć. Dobrze widziana jest stabilność i elastyczność łańcucha dostaw, odpowiedni sposób zarządzania kadrą pracowniczą (zwłaszcza w warunkach pracy zdalnej), zastosowanie zaawansowanych technologii, strategia budowy lojalności klientów. W aktualnym otoczeniu dużego znaczenia nabiera szybkość i łatwość adaptacji do nowych okoliczności. To jak zarząd radzi sobie w trudnych warunkach jest dobrą miarą posiadanych kompetencji.

Rozmawiając z funduszem VC, start-upy powinny szczególnie eksponować te czynniki, które obniżają ryzyko inwestora i prezentują projekt jako atrakcyjną inwestycję. Wśród nich można wymienić takie elementy jak:

* dokładne określenie potrzeb kapitałowych i realistyczny plan finansowy
* potwierdzenie zdolności do generowania powtarzalnych przychodów (np. w modelu SaaS)
* zweryfikowana rynkowo wartość oferowanych produktów i usług
* możliwość zdalnego zarządzania procesami sprzedaży i dystrybucji
* zabezpieczone, optymalne łańcuchy dostaw
* wycena projektu pozwalająca zrealizować oczekiwany zwrot z inwestycji
* prognoza na wykonalne wyjście z inwestycji (exit)

**Kto ma największe szanse w czasach kryzysu?**

Czasy pandemii sprawiły, że fundusze VC zaczęły intensywnie poszukiwać projektów, które odpowiadają na nowopowstałe potrzeby oraz trendy, których rozwój pandemia przyspieszyła. Powodzeniem cieszą się innowacyjne rozwiązania związane z pracą i edukacją zdalną, rozwojem sektora e-commerce i telemedycyny, cyberbezpieczeństwem czy digitalizacją i automatyzacją procesów w finansach i księgowości. Inwestycje w tych obszarach mogą przynieść funduszom ponadprzeciętne zwroty. Mając na uwadze to, że trudniej będzie o kolejne rundy finansowania, będą liczyły się projekty o niskim poziomie tzw. cash burn. Takie, które mają największą szansę na to, aby dobrze radzić sobie na rynku nawet bez dalszego wsparcia inwestorów, czyli po prostu zarabiać pieniądze.

Założyciele start-upów muszą dziś włożyć znacznie więcej wysiłku w przekonanie inwestora, ale zdobycie finansowania wciąż jest możliwe. Nawet jeśli w danym momencie szanse na pozyskanie całości środków są niewielkie, warto rozważyć rundę pomostową. Mimo, że będzie to finansowanie niższe, niż pierwotnie planowano, może być łatwiejsze do pozyskania i przy wdrożeniu pewnych oszczędności, zapewnić stabilność działania w najtrudniejszym okresie.

**Podlaski Fundusz Kapitałowy** jest jednym z najstarszych funduszy venture capital działających w Polsce. Fundusz został utworzony w 1995 roku, w ramach Polsko-Brytyjskiego Programu Rozwoju Przedsiębiorczości. Od tamtej pory zrealizował kilkadziesiąt inwestycji na łączną kwotę ok. 45 mln zł, z sukcesem finalizując wiele transakcji. Fundusz oferuje przedsiębiorstwom finansowanie typu venture capital oraz private debt. Maksymalna kwota zaangażowania w jeden podmiot to 1,5 mln PLN. Z finansowania mogą korzystać startupy generujące pierwsze przychody ze sprzedaży, jak również firmy będące w fazie dalszego rozwoju i ekspansji.

**Kontakt dla mediów:**

Michał Zębik

[michal.zebik@goodonepr.pl](mailto:michal.zebik@goodonepr.pl)

+48 796 996 253