

# **NALOŽBE V ODLIČNE IDEJE**

**Jan Kobler, Poteza skupina d.d.**

**Celje, 23.03.2007**

# Agenda

---

---

- Dejavnost Skupine Poteza
- Ustanovitev sklada tveganeega kapitala
- Naložbena strategija
- Naložbeni proces
- Ustvarjanje vrednosti
- Izhodne strategije
- Usklajevanje interesov

# O Skupini Poteza

---

---

- Priznana slovenska finančna družba, ustanovljena leta 1989
- Članica Ljubljanske borze vrednostnih papirjev od leta 1993
- Področja delovanja:
  - Upravljanje privatnih skladov
  - Upravljanje premoženja
  - Storitve podjetniških financ
  - Borzno posredovanje
  - Dodatno pokojninsko zavarovanje
- Več kot 600 mio EUR sredstev v upravljanju
- Mreža poslovnih povezav v srednji in jugovzhodni Evropi

# Poteza Ventures

- Ciljna velikost sklada je 40 mio EUR
- Povprečna velikost investicije 1,5 mio EUR
- Mlada inovativna podjetja v Sloveniji, na Hrvaškem in v Srbiji



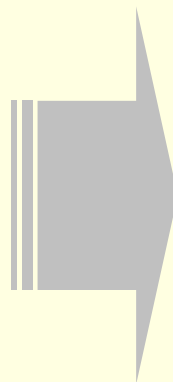
- Vstop v podjetja z dokapitalizacijo
- Izstop iz lastništva podjetij po 4 – 6 letih

# Naložbena strategija

Stopnja razvoja portfeljskih podjetij?

Panoga?

**Mlada inovativna podjetja z visokim potencialom rasti**



Informacijske tehnologije

Telekomunikacije

Poslovne storitve

Biotehnologije

Alternativni energetski viri

Medicina / zdravstvo

Mediji

# Naložbeni proces (I)

## Odločitve / Analize

Je naložba v skladu z investicijsko politiko? (velikost / faza)  
Sta produkt ali storitev inovativna?  
Nam je bil predstavljen poslovni načrt?

Kratka analiza družbe s finančno analizo.  
Analiza potenciala rasti trga.  
Analiza in priložnosti v panogi.  
Strategija razvoja in izhoda iz naložbe.

Vrednotenje.  
Preliminarne izhodne strategije.  
Pričakovanja glede sprememb v okolju.  
Analiza poslovnega načrta.

Izhodiščna pogajanja.  
Opredelitev strukture transakcije in posla.

1

Iskanje tarč  
(proaktivno / reaktivno)

2

“Preliminary”  
NDA

3

“Considering”

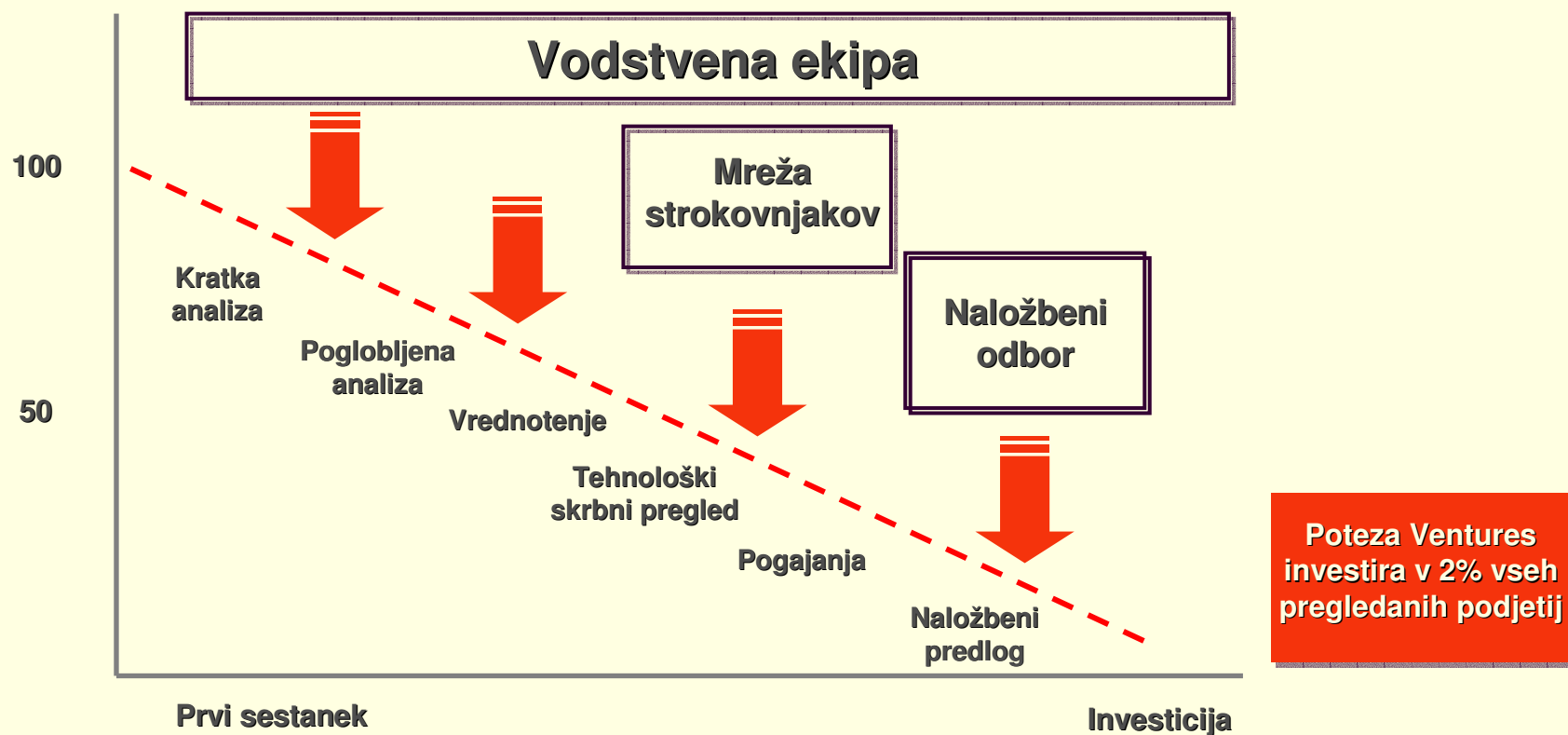
4

“Screening”  
LOI

5

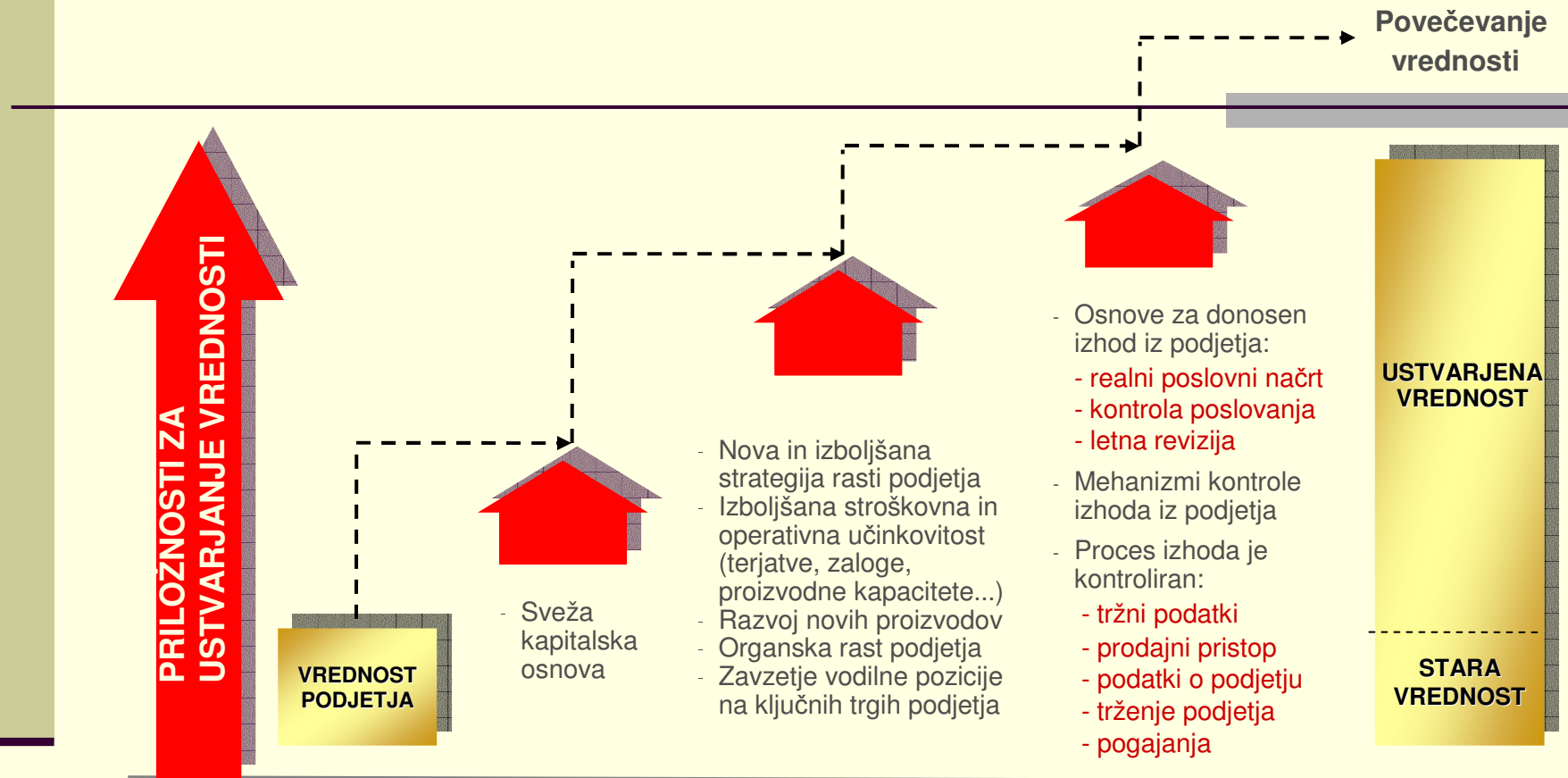
“Due diligence”

# Naložbeni proces (II)



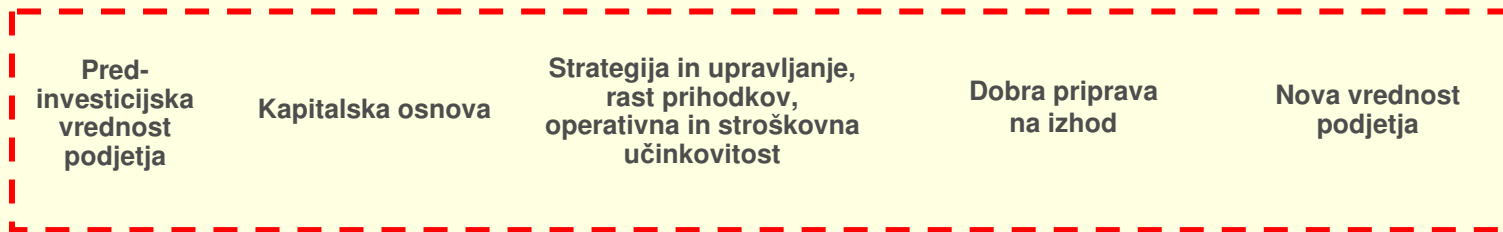
Časovnica pregleda naložbenih predlogov, ponavadi traja 3 do 9 mesecev

# Ustvarjanje vrednosti



- Sveža kapitalna osnova
- Nova in izboljšana strategija rasti podjetja
- Izboljšana stroškovna in operativna učinkovitost (terjatve, zaloge, proizvodne kapacitete...)
- Razvoj novih proizvodov
- Organska rast podjetja
- Zavzetje vodilne pozicije na ključnih trgih podjetja

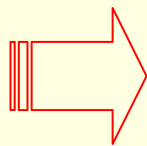
- Osnove za donosen izhod iz podjetja:
  - realni poslovni načrt
  - kontrola poslovanja
  - letna revizija
- Mehanizmi kontrole izhoda iz podjetja
- Proces izhoda je kontroliran:
  - tržni podatki
  - prodajni pristop
  - podatki o podjetju
  - trženje podjetja
  - pogajanja



# Izhodne strategije

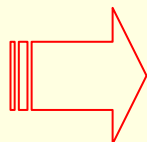
---

Prodaja strateškemu kupcu



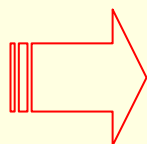
Najpogostejša strategija v srednji Evropi, pogosto tudi najbolj donosna. Sklad bo investiral v družbe z jasno izhodno strategijo.

Kotacija na borzi



Postaja vse bolj verjetna možnost izhoda, saj se likvidnost na nacionalnih in regionalnih borzah povečuje.

Prodaja managementu ali drugemu skladu



Najmanj privlačna možnost, ki pa bo v določenih primerih vseeno upoštevana in proučena.

# Kritične točke z vidika investitorja

---

---

- **Mejniki za črpanje sredstev**  
Prihodki od prodaje, število sklenjenih pogodb, čisti dobiček podjetja...?
- **Odločitve**, za katere je potrebno soglasje NS ali investitorja  
Zaposlovanje ključnih kadrov, pridobivanje dolžniških virov, investicije, ki so večje od X €...
- **Sestava nadzornega sveta**  
Ustanovitelji, neodvisni strokovnjaki, finančni investitorji...
- **Redno poročanje**  
Tedenska poročila, mesečni sestanki NS, mesečni sestanki uprave...

# Kritične točke z vidika podjetnika

---

- **Podkapitalizacija**  
Ali pridobljena sredstva s strani investitorja omogočajo uresničevanje ciljev podjetja?
- **Soinvestitorstvo**  
Ali obstajajo omejitve pri pogajanjih z ostalimi investitorji?
- **Mejniki za črpanje sredstev**  
Prihodki od prodaje, število sklenjenih pogodb ali nekaj tretjega?
- **Ostali dejavniki**  
(Izguba dela kontrole v podjetju, prodaja deleža skupaj s skladom tveganega kapitala...)

# Kontakt

---

---

**Poteza Ventures**  
**Železna cesta 18**  
**1000 Ljubljana**  
**Slovenija**

Tel: + 386 1 30 70 733

Fax: + 386 1 30 70 801

Jan Kobler (jan.kobler@poteza.si)