

# Przekonaj do siebie

**Finansowanie** Dla inwestora liczą się nie tylko perspektywy samej firmy, ale także ludzie, którzy w niej pracują. Pomiedzy przedsiębiorcą a podmiotem, który chce w niego zainwestować, musi po prostu zaiskrzyć

Sylwia  
Wedziuk



s.wedziuk@pb.pl ☎ 22-333-97-28

Dynamiczny rozwój firmy powoduje, że potrzebuje ona więcej kapitału, niż jest w stanie wygenerować. Taka potrzeba pojawia się również często na początkowym etapie działalności. Kiedy finansowanie z banku nie jest osiągalne dla młodego podmiotu albo takiego, który wyczerpał już swoje możliwości w tym zakresie, rozwiązaniem może być inwestor.

## Finansowy czy branżowy

Na początek warto się zastanowić, pozyskanie jakiego typu inwestora będzie dla firmy bardziej korzystne.

– Praktycznie, jeśli spółkę chcemy pozostawić w naszych rękach i dalej ją rozwijać, to rozwiązaniem jest inwestor finansowy, a jeśli planujemy ją sprzedać, to szukamy inwestora branżowego – mówi Mikołaj Lipiński, członek zarządu w Blackpartners.

Jego zdaniem, teoretycznie możliwe jest pozyskanie inwestora branżowego, który dokapitalizuje spółkę w zamian za część udziałów, ale w praktyce takie mariaże należą do rzadkości.

– Oczywiście nic nie stoi na przeszkodzie, aby sprzedać firmę inwestorowi branżowemu i nadal ją rozwijać z pozycji zarządu, ale tracimy funkcję właścicielską – mówi Mikołaj Lipiński.

Radosław Żmudziński, menedżer w CMT Advisory, tłumaczy, że inwestorzy branżowi mogą zaoferować doskonale wsparcie biznesowe umożliwiające osiągnięcie dynamicznego rozwoju firmy, jednak zwykle nabywają oni pakiet kontrolny, a w perspektywie kilku lat dążą do przejęcia całkowitej kontroli nad firmą.

– To atrakcyjna możliwość sprzedaży firmy przez właściciela, rekomendowana tym właścicielom, którzy docelowo chcą wyjść z zaangażowania kapitałowego w biznes, np. kiedy nie można zidentyfikować sukcesora z odpowiednimi kompetencjami – mówi Radosław Żmudziński.

Pewnym plusem może być jednak fakt, że są oni w stanie zapłacić więcej niż inwestorzy finansowi z uwagi na dostępne tylko dla nich specyficzne czynniki wzrostu wartości, jak np. efekty synergii.

– Niejednokrotnie transakcje są realizowane w oderwaniu od zyskowności czy przepływów pieniężnych przejmowanego przedsiębiorstwa, a decyduje chęć zdobycia za wszelką cenę udziału w rynku czy portfela klientów – twierdzi Radosław Żmudziński.

Inwestor finansowy przyda się firmom, które mają szansę osiągnąć ponadprzeciętną stopę wzrostu, ale nie mają wystarczająco dużo gotówki na rozwój. Trzeba tylko pamiętać, że inwestorzy finansowi będą oczekiwać właśnie ponadprzeciętnej stopy zwrotu z inwestycji, dlatego szukają firm z dobrymi perspektywami i dużym potencjałem.

– Jednocześnie dążą do minimalizacji ceny nabycia obejmowanych akcji czy



**Inwestor finansowy przyda się firmom, które mają szansę osiągnąć ponadprzeciętną stopę wzrostu, ale nie mają wystarczająco dużo gotówki na rozwój.**

udziałów, dlatego nie są łatwym partnerem na etapie negocjowania umowy – mówi Radosław Żmudziński.

## Ani za dużo, ani za mało

W proces poszukiwania odpowiedniego inwestora warto zaangażować firmę doradczą.

– Poszukiwanie i pozyskiwanie inwestora w naszych warunkach nie jest łatwą sprawą, głównie ze względu na niedostatek podmiotów gotowych występować w tej roli oraz brak systemu kojarzenia firm z inwestorami. Bez korzystania z firmy doradczej szanse na dotarcie z ofertą do inwestora są niewielkie, tym bardziej że nawet najbardziej atrakcyjna oferta musi trafić do minimum kilku, a nawet kilkunastu potencjalnie zainteresowanych, zanim dojdzie do negocjacji – wyjaśnia Łukasz Lefanowicz, prezes Gerda Brokera.

78

► Tyle firm z Polski trafiło w 2014 r. do portfeli funduszy – wynika z danych opublikowanych przez EVCA (Europejskie Stowarzyszenie Private Equity i Venture Capital). Łączna wartość inwestycji PE/VC w Polsce spadła w 2014 r. o 34 proc., do 251 mln EUR. Fundusze wyszły z 35 spółek, w które wcześniej zainwestowały 530 mln EUR.

Jego zdaniem, nieco łatwiej firmie będzie znaleźć inwestora branżowego, którym może być kooperant, czyli odbiorca wyrobów lub usług albo rzadziej dostawca.

Samodzielne poszukiwanie inwestora najlepiej zacząć od stworzenia listy potencjalnych zainteresowanych. Pomogą w tym bazy dostępne w internecie. Podmioty venture capital czy private equity znajdujemy w polskich i europejskich stowarzyszeniach skupiających takie podmioty – to Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych albo European Private Equity & Venture Capital Association.

– Przy tym warto sprawdzić, w jakie sektory inwestują fundusze, które nas interesują, jakie są opinie na ich temat, na jakiej zasadzie inwestują, jaki etap rozwoju ich interesuje, jakie sposoby wyjścia preferują itd. Dzięki temu nie będziemy przysyłać ofert do podmiotów, które na pewno nie są nami zainteresowane. A liczbę inwestorów, do których ona trafi, trzeba wypośrodkować. Nie może ich być ani za dużo, ani za mało – zbyt mała liczba to mniejsze szanse na pozyskanie finansowania, a zbyt duża może sugerować naszą desperację – tłumaczy Mikołaj Lipiński.

## Liczą się ludzie

Po wyborze odpowiednich podmiotów trzeba się zastanowić nad tym, jak ich do siebie przekonać. Najlepiej zacząć od przegotowania własnej firmy.

– Dotyczy to zwłaszcza takich kwestii jak stworzenie strategii rozwoju, uporządkowanie finansów i zbudowanie, chociaż

## Tysiąc złotych za pracownika

Portal Praca.pl proponuje nowy system poleceń pracowników – ogólnodostępny i z motywatorem w postaci wynagrodzenia.

„Wynagrodzenie za polecenie” to ogólnodostępny system wzajemnych poleceń kandydatów do pracy. Portal Praca.pl stworzył go, obserwując, że firmowe programy poleceń pracowniczych są efektywnym źródłem wewnętrznej rekrutacji. Brakowało jednak narzędzia ogólnodostępnego, z którego mogą korzystać zarówno kandydaci, jak i pracodawcy.

– Kandydaci korzystają z różnych form poszukiwania zatrudnienia w zakresie swoich kompetencji. Nie zawsze jednak trafiają na odpowiednie propozycje stanowisk. Dla pracodawców rekrutacja również nie jest łatwym procesem i coraz częściej firmy korzystają z wewnętrznych programów poleceń, aby znaleźć właściwego kandydata – tłumaczy Michał Filipkiewicz z portalu Praca.pl.

Pomysł portalu Praca.pl polega na zachęceniu do procesu poszukiwania pracy aktywnych i pasywnych kandydatów. W tym celu udostępnił on mechanizm, który polega na możliwości kliknięcia obok wybranej oferty pracy przyci-

sku „Zgarnij 1000 zł”, wypienieniu krótkiego formularza i wysłaniu oferty do znajomego. Jeśli zarekomendowana osoba przejdzie pozytywnie proces rekrutacji i przepracuje w danej firmie minimum 3 miesiące, polecający otrzyma od portalu Praca.pl wynagrodzenie za polecenie w wysokości 1000 zł.

– To właśnie znajomi i przyjaciele często najlepiej znają nasze kompetencje zawodowe, dlatego zewnętrzne narzędzie poleceń kandydatów ma szansę znacznie usprawnić proces rekrutacji zarówno z perspektywy kandydatów, jak i pracodawców – dodaje Michał Filipkiewicz. [SW] ©

## W internecie wciąż rządzą przelewy

Najmłodzi wolą płacić za e-zakupy przy odbiorze, starsze grupy wiekowe ufają przelewom. Ale coraz częściej płacą kartą.

Polscy konsumenci kupujący w sklepach internetowych spośród dostępnych metod płatności najczęściej wybierają przelew bankowy i tzw. szybki przelew. Preferuje je odpowiednio 64 proc. i 59 proc. konsumentów. Kartą płaci w internecie 31 proc. badanych. Smartfona używa do tego celu 18 proc., a tabletu 11 proc. konsumentów. To wnioski z najnowszego raportu Izby Gospodarki Elektronicznej.

Stosunkowo nowe formy płatności – wspomniane szybkie przelewy i płatności z wykorzystaniem aplikacji mobilnych, są najszybciej przyswajane i wykorzystywane przez osoby w wieku 35-44 i 25-34 lata. W tych samych grupach wiekowych odnotowywana jest największa liczba form płatności – odpowiednio 2,2 formy i 2,4 formy na osobę. Wśród najmłodszych konsumentów dużą popularnością cieszą się płatności za pobraniem.

Zdaniem Małgorzaty Ciszeckiej, menedżerki Visa Europe odpowiedzialnej za rozwój e-commerce w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, coraz więcej konsumentów do-

strzega zalety płatności kartami płatniczymi. Wśród nich jest np. wciąż mało znana procedura chargeback, która umożliwia odzyskanie pieniędzy, jeśli produkt zakupiony w internecie nie zostanie dostarczony oraz w sytuacji niezrealizowania usługi opłaconej kartą.

– Raport wskazuje, że już prawie 1/3 polskich konsumentów sięga po karty płatnicze przy zakupach w internecie. Rosnące zainteresowanie tą formą płatności potwierdza wzrost liczby transakcji online kartami. W przypadku kart Visa wyniósł 37 proc. w I kwartale tego roku w stosunku do I kwartału roku ubiegłego – mówi Małgorzata Ciszecka. [MBE] ©

## USEUGI FINANSOWE

## Kredyt bez prowizji

BGŻ BNP Paribas oferuje przedsiębiorcom kredyt Biznes Lider. Plusem oferty ma być brak prowizji przygotowawczej. W jej ramach można pożyczyć do 250 tys. zł. Marża wyniesie od 5 proc. w przypadku kwot powyżej 50 tys. zł. Bank podejmie

decyzję kredytową w ciągu 24 godzin, a finansowanie zostanie uruchomione w ciągu 48 godzin. Kredyt może być przeznaczony na finansowanie bieżącej działalności firmy, inwestycji albo okazji rynkowej wymagającej szybkiego działania.

— Charakteryzuje go minimum formalności oraz długi okres finansowania bez zabezpieczeń — nawet do 84 miesięcy — mówi Marcin Grabiszewski, dyrektor Departamentu Rozwoju Produktów Biznesowych w Banku BGŻ BNP Paribas.

Kredyt jest dostępny dla firm prowadzących uproszczoną księgowość (książka przychodów i rozchodów, ryczałt albo karta podatkowa) co najmniej 24 miesiące oraz przedsiębiorców wykonujących wolny zawod minimum 12 miesięcy. [SW]



# inwestora

by prostego, systemu raportowania. Dzięki temu w momencie pierwszych, jak i późniejszych, bardziej zaawansowanych, rozmów z inwestorem będziemy traktowani bardziej jak partner niż petent. Dodatkowo lepiej zaprezentujemy naszą firmę — radzi Mikołaj Lipiński.

— Potencjalnych inwestorów z pewnością będą najbardziej interesować takie kwestie, jak spodziewana dynamika wzrostu sprzedaży, potrzeby klientów czy rynku, które zaspokajają produkt firmy, wielkość i potencjał rynku, na którym firma działa, oraz zajmowane przez nią na nim miejsce. Inwestor będzie również zainteresowany zagrożeniami w tym zakresie, konkurencją oraz możliwościami akwizycji zleceń i klientów. Dopiero po takiej ocenie zacznie się przyglądać samemu podmiotowi, czyli jego potencjałowi produkcyjnemu i kadrowemu, a także kompetencjom właścicieli czy zarządu oraz kadry — wylicza Łukasz Lefanowicz.

W zależności jednak od funduszu, poszczególne elementy będą miały różną wagę. Dlatego warto się wcześniej zorientować, co interesuje dany fundusz, i z taką wiedzą przygotować się do negocjacji. Inwestor branżowy największą wagę będzie przykładał do modelu biznesowego i pozycji konkurencyjnej. Natomiast w przypadku funduszy venture capital ważne jest choćby, żeby prezentować wysoki poziom merytoryczny, a także wykazywać pasję oraz energię do prezentowanego biznesu.

— Taki fundusz akceptuje duże ryzyko przedsięwzięcia, licząc na wysoką stopę zwrotu, i zazwyczaj daje dotychczasowym wspólnikom duże pole manewru, zostawiając sobie jedynie prawa do kontroli działalności oraz wykorzystania zainwestowanych pieniędzy, dlatego też istotny dla niego jest nie tylko biznes, w który będzie inwestował, ale przede wszystkim ludzie, z którymi będzie współpracować — tłumaczy Łukasz Wierzbicki, analityk w Grupie Trinity.

## KOMENTARZ PARTNERA SEKCJI

## Uporządkuj firmę, nim wpuścisz inwestora



MICHAŁ CADER

prezes zarządu Vestor Corporate Finance

Decydując się na wprowadzenie do spółki nowego inwestora, dotychczasowi właściciele muszą sobie przede wszystkim odpowiedzieć na pytanie, jaki cel chcą osiągnąć — pozyskać pieniądze na inwestycje czy też sprzedać firmę i zdyskontować pracę włożoną w jej rozwój. Inwestor branżowy najczęściej dąży do przejęcia pełnej kontroli, dlatego też pojawia się raczej w tym drugim przypadku. Inwestorzy finansowi zakładają utrzymanie zarządzania firmą w dotychczasowych rękach, co nie oznacza jednak, że pełnią jedynie rolę dostarczcycieli kapitału. Chroniąc swoje interesy, często dążą do podpisywania umów zapewniających im duży wpływ na to, co dzieje się w spółce, a przede wszystkim pozwalających blokować decyzje, które uznają za niekorzystne dla siebie. Zarówno w przypadku poszukiwania inwestorów branżowych, jak i finansowych do transakcji zmieniających akcjonariat spółki trzeba ją przygotować. Uporządkowanie struktury firmy czy też jej odpowiednia

prezentacja mogą znacząco wpłynąć na jej wycenę. Tego typu działania to rola doradcy finansowego. Jego zadaniem jest wyszukanie kandydatów do inwestycji oraz przygotowanie i przeprowadzenie transakcji tak, by warunki dla dotychczasowych właścicieli były możliwie najkorzystniejsze. Dobrym przykładem udanej transakcji było pozyskanie przez Vestor Dom Maklerski inwestora strategicznego dla spółki Scanned Multimedis. Wykorzystując dobrą koniunkturę w sektorze usług ochrony zdrowia, przygotowaliśmy i przeprowadziliśmy cały proces przejęcia firmy przez inwestora branżowego, którym ostatecznie został Lifehealthcare Group — największy operator prywatnych szpitali w Republice Południowej Afryki. Specjalizując się we współpracy z małymi i średnimi przedsiębiorstwami, uczestniczyliśmy też w wielu transakcjach pozyskania inwestorów finansowych, którzy umożliwili szybszy rozwój firmom prywatnym.

„Czynnik ludzki” generalnie ma duże znaczenie w przypadku podobnych inwestycji. Często kończą się one sukcesem właśnie dlatego, że pomiędzy inwestorem a spółką po prostu zaistniało. Natomiast jeśli chemii nie ma, to z inwestycji nici.

— Nie chcemy przeczyć współpracować z ludźmi, których nie lubimy, nawet jeśli

oferują dobre warunki finansowe — przyznaje Mikołaj Lipiński.

Warto też pamiętać, że by spotkania z inwestorem przygotować się nie tylko merytorycznie, ale również zadbać o jakość materiałów i dobry marketing.

— Pozyskanie inwestora to przecież w pewnym sensie proces sprzedażowy — zauważa Łukasz Lefanowicz. ©

## Polacy znów na Marsie

Polska firma dostała wyjątkową szansę, by zapisać się na kartach historii badania kosmosu. Nie pierwszy raz.

W przyszłym roku wystartuje historyczna misja Europejskiej Agencji Kosmicznej (ESA) i Agencji Kosmicznej Federacji Rosyjskiej. Celem jest Mars. Korzystając z najnowszych osiągnięć nauki i techniki, Europejczycy i Rosjanie będą poszukiwać śladów życia na tej planecie. Uczestniczy w niej wielu europejskich naukowców, a wśród nich Polacy z firmy Creotech Instruments.

Przedsięwzięcie o nazwie ExoMars zakłada wysłanie na stronę Czerwonej Planety czterech platform kosmicznych, w dwóch turach. W 2016 r. rosyjska raketa Proton wyniesie w przestrzeń kosmiczną ładownik Schiaparelli EDM, który zbada warunki meteorologiczne na Marsie, i orbiter, który będzie poszukiwał na powierzchni planety śladów życia biologicznego razem z ładownikiem, który pozwoli łazikowi bezpiecznie osiąść na powierzchni planety.

Polska firma na zlecenie Centrum Badań Kosmicznych PAN była odpowiedzialna za montaż elementów systemu zasilania zaawansowanej kamery CaSSIS, która będzie wykonywała kolorowe zdjęcia powierzchni Marsa w wysokiej rozdzielczości, m.in. formacji skalnych, które mogą powstawać w wyniku

emisji śladowych ilości gazów. Procesy geologiczne, którym podlega powierzchnia planety, mogą być dowodem, że istnieje lub istniało na niej życie.

Centrum Badań Kosmicznych PAN jest członkiem konsorcjum odpowiedzialnego za budowę orbitera. Zadaniem Polaków było wyprodukowanie i montaż wspomnianej kamery. A Creotech Instruments jest jedną firmą w Polsce, która ma hale montażową spełniającą wymagane standardy ESA. Hala (ang. cleanroom) to pomieszczenie, w którym panują ścisłe kontrolowane warunki środowiskowe. Umożliwia produkcję elementów zaawansowanych technicznie i wyjątkowo czułych na czynniki zewnętrzne, w całkowitej sterylności. Czyli właśnie takich, które są wysyłane w przestrzeń kosmiczną.

— Misja ExoMars jest fantazyjnym przykładem inicjatywy czysto naukowej, której jedynym celem jest pogłębienie wiedzy o otaczającym nas świecie. To także szansa na zbliżenie się do odpowiedzi na jedno z najbardziej fundamentalnych pytań filozofii i nauki — czy istnieje życie poza Ziemią — mówi Grzegorz Brona, prezes Creotech Instruments.

Spółkę założyli naukowcy Europejskiej Organizacji Badań Jądrowych CERN. Ma już na koncie opracowanie serii kamer, które dostarczają naukowcom danych o powstawaniu czarnych dziur. Tworzy nie tylko projekty na potrzeby misji eksploracji kosmosu, ale również rozwiązania techniczne, które mogą być wykorzystane w monitoringu miejskim, stadionowym czy obiektach handlowych. [MBE] ©

## Unia chce prostszego VAT dla e-handlu

Bruksela ma pomysł na to, by uprościć rozliczanie VAT od towarów sprzedanych przez internet. O zdanie zapyta firmy.

Komisja Europejska (KE) chce zagwarantować, by przychody z VAT płynęły do krajów, z których pochodzi konsument. Od 1 stycznia 2015 r., gdy w życie weszły nowe przepisy dotyczące usług telekomunikacyjnych, nadawczych i świadczonych drogą elektroniczną, podatek VAT od tych usług jest pobierany w miejscu, gdzie ma siedzibę usługobiorca, a nie usługodawca. Od początku roku funkcjo-

nuje też system małego punktu kompleksowej obsługi, który ma zmniejszyć koszty i obciążenia administracyjne dla firm. Zgodnie z nim podatnicy świadczący usługi telekomunikacyjne, nadawcze, radiowe i telewizyjne oraz elektroniczne nie muszą rejestrować się w każdym państwie UE, z którego pochodzi odbiorcy ich usług. Zamiast tego rozliczają VAT za pośrednictwem portalu internetowego w państwie członkowskim, w którym posiadają numer identyfikacyjny.

Unijni decydenci uważają, że takie rozwiązania powinny dotyczyć również dóbr materialnych zamawianych w internecie w Unii i poza nią,

by przedsiębiorcy nie musieli zgłaszać i płacić VAT w każdym państwie członkowskim, z którego pochodzą ich klienci. Wystarczyłoby złożyć jedną deklarację VAT i zapłacić podatek we własnym państwie członkowskim.

KE przedstawi propozycje legislacyjne dotyczące prostszego VAT w 2016 r.

— Zależy nam, by w niedalekiej przyszłości przychody z VAT, których źródłem jest gospodarka cyfrowa, były dystrybuowane sprawiedliwie i efektywnie. Konsultacje społeczne mają to zagwarantować. Chcemy też, by wypełnianie zobowiązań wynikających z nowych przepisów było jak naj-

prostsze i by odzwierciedlały one rzeczywistość, z którą mierzą się przedsiębiorcy w całej Unii Europejskiej — tłumaczy Pierre Moscovici, komisarz europejski.

W tej chwili przedsiębiorcy z branży e-commerce sprzedający towary zagranicznym konsumentom muszą respektować różne krajowe systemy podatkowe. Z tego powodu niektórzy dostawcy mają przewagę nad innymi. Tak jest np. w przypadku przedsiębiorców z krajów spoza UE, którzy w niektórych państwach członkowskich są zwolnieni z VAT za przesyłkę do klientów prywatnych (taka sytuacja dotyczy importu niewielkich ilości, poniżej progu 10-22 EUR).

KE chce, by wszystkich granicy rynku e-handlu obowiązywał jeden uproszczony system rejestracji i płatności na sprzedaż dóbr materialnych. Nowe przepisy mają ułatwić działalność przede wszystkim małym firmom, w tym także start-upom, prowadzącym handel elektroniczny. KE chce, by obowiązywał je ogólnounijny próg VAT. Europejscy decydenci uważają również, że firmy transgraniczne powinny być kontrolowane w kraju, w którym mają siedzibę (chodzi o audyt do celów podatku VAT). Planują też zniesić wspomniane zwolnienie z podatku VAT na przywóz w przypadku małych przesyłek od dostawców z państw trzecich. ©

Komisja chce poznać opinie środowiska biznesowego na temat aktualnych przepisów dotyczących podatku VAT obowiązujących w przypadku transgranicznych dostaw towarów i usług, zmian już wprowadzonych w tym roku oraz pomysłu rozszerzenia aktualnego jedno-

litego elektronicznego mechanizmu rejestracji i płatności na sprzedaż dóbr materialnych.

Nowe przepisy mają ułatwić działalność przede wszystkim małym firmom, w tym także start-upom, prowadzącym handel elektroniczny. KE chce, by obowiązywał je ogólnounijny próg VAT. Europejscy decydenci uważają również, że firmy transgraniczne powinny być kontrolowane w kraju, w którym mają siedzibę (chodzi o audyt do celów podatku VAT). Planują też zniesić wspomniane zwolnienie z podatku VAT na przywóz w przypadku małych przesyłek od dostawców z państw trzecich. ©

Marta Bellon  
m.bellon@pb.pl • 22-333-97-33