

UVOD U PRIVATE EQUITY

Teme

- § **Pojam Private Equity**
- § **Istorijski razvoj PE**
- § **Tipovi PE investicionih fondova**
- § **Struktura PE tržišta i PE biznis model**
- § **Investicioni lanac**
- § **Proces uvećavanje vrednosti kompanije**
- § **PE industrija i tržište Srbije**
- § **Demistifikacija PE i VC industrije**
 - § **Da li je PE prava odluka za Vas biznis?**
 - § **Koje su to kompanije interesantne PE fondovima?**
 - § **Na koji način se komunicira sa PE fondovima?**
 - § **Pitanja koja bi trebalo da uputite PE fondu**
- § **Prednosti od saradnje sa PE fondom**

Private Equity industrija / Private Equity fondovi



§ **Pojam Private Equity (PE)**

§ Termin se odnosi na ulaganje novčanih sredstava u kapital kompanija koje nisu listirane na berzi, ili u kapital kompanija koje prestaju da budu listirane na berzi posle ulaganja fonda. To je dodatni kapital/novac koji investitor ulaže u firmu u zamenu za vlasnički udeo u datoj kompaniji.

§ **Dugoročno partnerstvo** tokom kojeg PE investitor pomaze Vašoj kompaniji u sledećih nekoliko faza u njenom životnom ciklusu.

§ Partnerstvo u kome se dele RIZIK I NAGRADA

§ **Private equity industrija** se u svetu danas smatra glavnom komponentom alternativnog investiranja – ukupne sume alociranog kapitala značajno su se uvećale u poslednjih 10 godina.

§ **Privatni investicioni fondovi**

§ Investitor nije individua, već institucija koja se zove privatni investicioni fond. U širem smislu, **privatni investicioni fondovi** ulažu novčana sredstva u kompanije, a zauzvrat dobijaju udele u kapitalu preduzeća i postaju partneri koji dele rizik poslovanja.

§ PE nije grant, nije kredit, a privatni investicioni fond nije banka.

§ Privatni investicioni fondovi preuzimaju veći rizik od banke, ali računaju i na više stope povrata (tipično iznad 30%).

§ Privatni investicioni fondovi ostvaruju profit ulaganjem kapitala u kompanije i njihovom prodajom nakon proteka određenog broja godina (najčešće od 3 do 5) strateškim investitorima, menadžmentu kompanije, ili prodajom na berzi.

§ **Cilj svakog privatnog investicionog fonda** je da svojim investitorima omogući najveći mogući profit tokom životnog veka fonda, koji najčešće iznosi 10 godina (otprilike se smatra da je oko 5 godina potrebno da se pronađu projekti u koje će fond da uloži svoj kapital i 5 godina da se firma u koju je fond uložio kapital razvije i na kraju proda).

Istorijski razvoj PE industrije



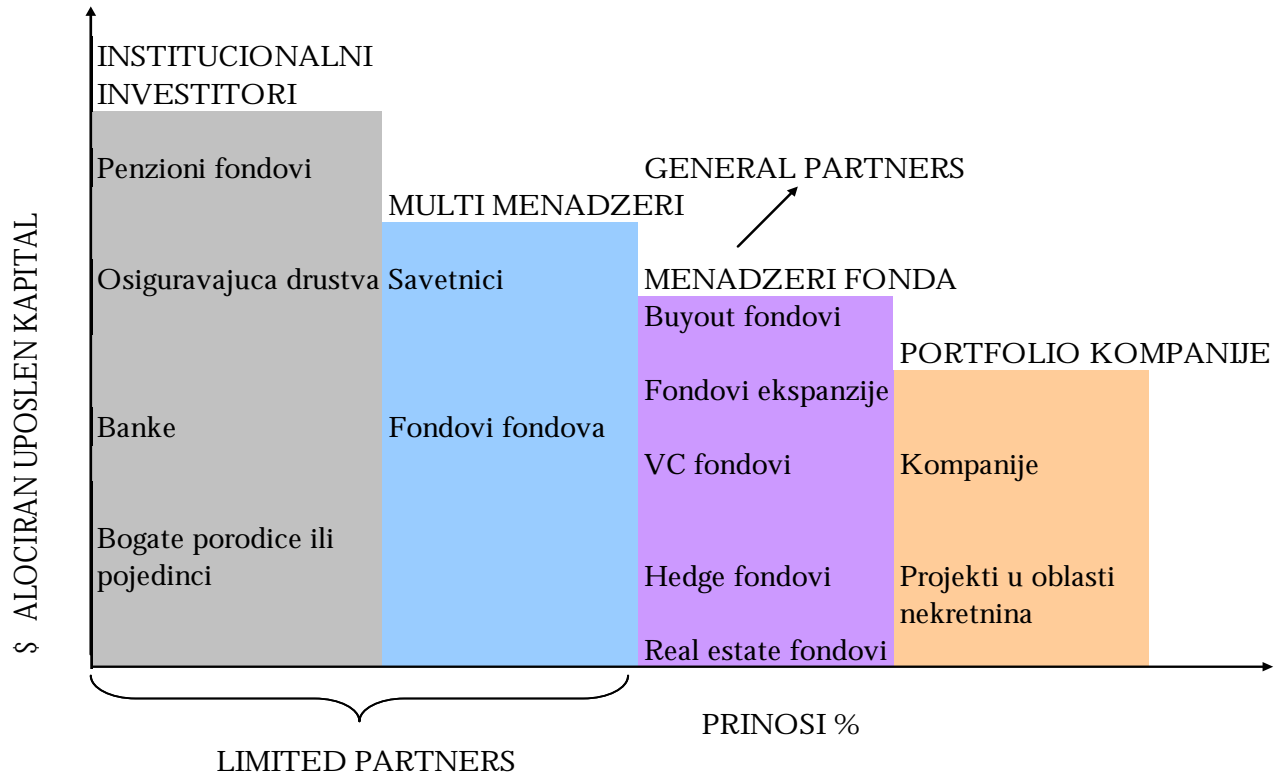
- § U Velikoj Britaniji u 17 veku, tzv. “angel investors” finansirali su projekte u vezi sa izgradnjom brodova i transporta robe;
- § 1934 god. u Velikoj Britaniji formiran je Charterhouse Development Capital sa ciljem da se ukaze na nedostatak dugoročnog kapitala potrebnog malim firmama;
- § 1946 god. u SAD formirana je American Research & Development Corporation sa ciljem komercijalizacije novih tehnologija razvijenih u ratu;
- § U širem smislu tržište ipak ostaje fragmentisan i skoncentrisano na investitore andjele (angel investors);
- § Najraniji primeri uključivanja PE fondova u pružanju podrške razvoju kompanija uključuje firme poput Digital Equipment, Federal Express, Apple Computer, itd.
- § Tokom 90-ih godina, PE industrija belezi rapidan rast usled pojave novih tehnologija i razvoja interneta;
- § U 2007 godini u svetu je alocirano \$500 milijardi u PE industriju;
- § Na tržištima u razvoju, PE industrija započinje aktivnost tokom kasnih 80-ih godina u kontekstu ekonomskog razvoja ovih tržišta te povećanog interesovanja za ova tržišta od strane internacionalnih investitora.

Tipovi PE investicionih fondova i faze u razvoju kompanija tokom kojih se ukljuuju



- § PE investiranje zahteva set specijalizovanih znanja i vestina cija primena konkretno zavisi od faze u životnom ciklusu kompanije:
 - § Venture faza
 - § Faza ekspanzije
 - § Buyout faza
 - § Mezanin kapital
- § **Tipovi privatnih investicionih fondova**
- § Postoje različiti tipovi investicionih fondova, u zavisnosti od veličine svojih ulaganja, orijentaciji na ulaganja u samo pojedine sektore, ili geografska područja, orijentaciju na ulaganja u kompanije u tačno određenoj fazi njihovog životnog veka, itd.
 - § Venture capital funds (investicioni fondovi preduzetnog kapitala);
 - § Mezzanine funds (investicioni fondovi mešovito investiranja);
 - § Special situation funds/ distressed funds (investicioni fondovi specijalnih namena za kompanije u krizi);
 - § Funds-of-funds (fondovi koji ulažu kapital u druge investicione fondove), itd.
- § Privatni investicioni fondovi obično su organizovani kao partnerstva ili kompanije sa ograničenom odgovornošću.

Struktura PE trzista i PE biznis model



§ Kreiranje fonda / prikupljanje kapitala

§ Faza investiranja (obično prvih 5 godina)

§ Upravljanje investicijom

§ Izlazak

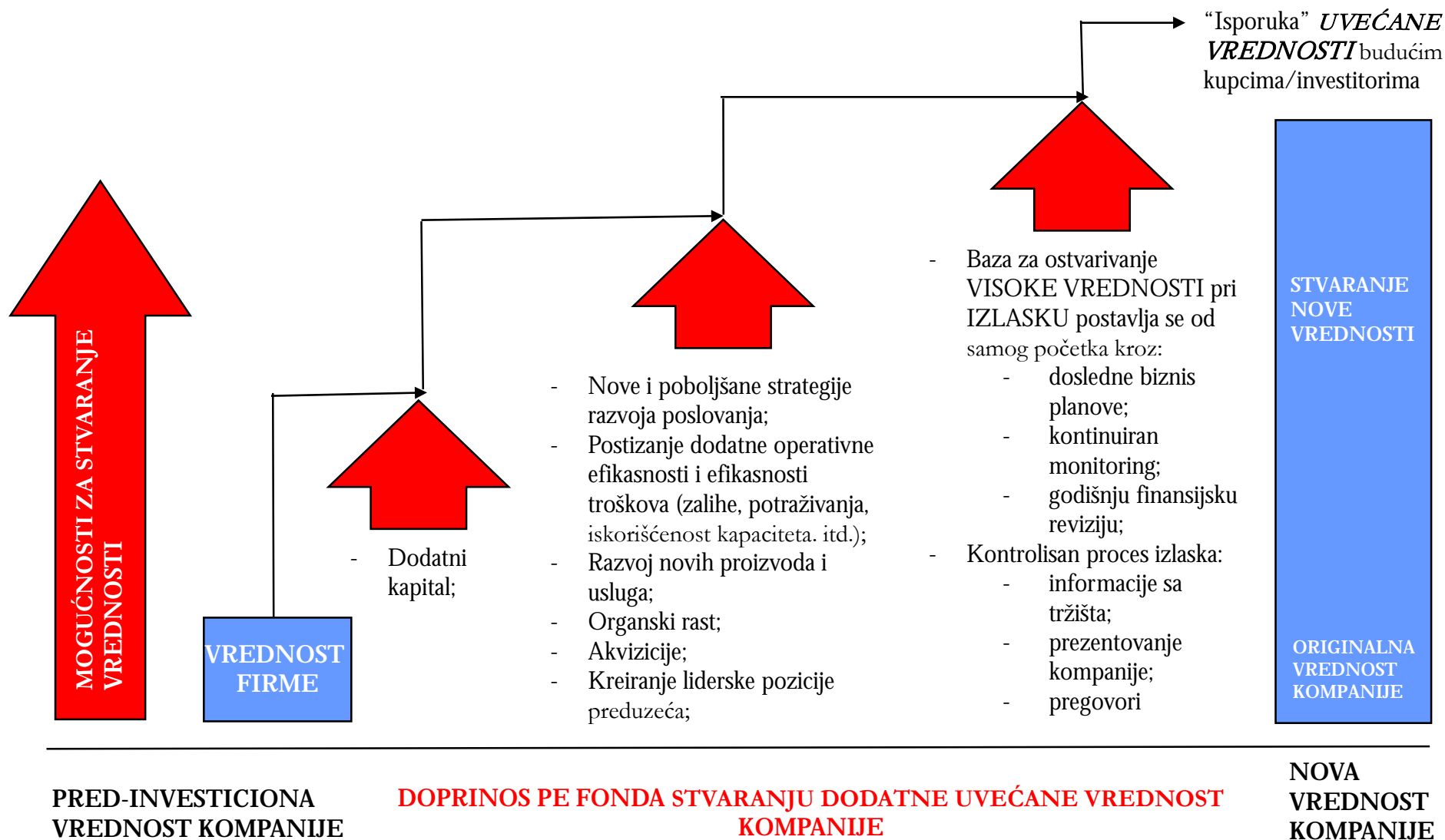
§ Redistribucija sa prinosom na uloženi kapital ka inicijalnim investitorima (proporcionalno njihovom inicijalno uloženom kapitalu)

§ Formiranje novog fonda (kada se sav alocirani kapital apsorbuje i kada se “izađe” iz određenog broja investicija)

Investicioni lanac



Proces uvećavanje vrednosti kompanije



- § **Investitori i preduzetnici sa vizijom - pokretačka snaga svake ekonomije**
- § **Preduzetnik predstavlja KLJUC svake uspešne investicije**
- § **Dva tipa preduzetnika na tržištu:**
 - § Mali preduzetnici bez pretenzije da postanu veći, zadovoljni sa postojećim okvirom poslovanja;
 - § Preduzetnici ali sa zeljom da postanu “veliki”;
- § **Nedostatak kapitala - barijera razvoju poslovanja**
- § **Zato je PE važan izvor finansiranja za kompanije sa visokim potencijalom rasta**
- § **Instrumenti za postizanje cilja:**
 - § Biznis inkubatori, bankarski krediti, mikro grantovi, trening programi , ... - pogodni su za prvu grupu preduzetnika, ali ne i za drugu grupu;
 - § Da biste kreirali novi veliki biznis pored odličnih ideja potrebni su Vam:
 - § KAPITAL/INVESTICIJE jer radi se o maratonu a ne sprint trci, a pobednicima su potrebni “duboki džepovi” da ih podrže na duze vreme;
 - § MENADZMENT TIM (sa jasnom vizijom, ekspertizom u sferi analize tržišta, marketinga, prodaje, HR-a) na nivou upravnog odbora i izvrsnom nivou;
 - § ZNANJE I VESTINE kako se razvija biznis i od “malog” pravi “veliki” biznis (u pitanju je nauka koju poseduje PE industrija);
 - § KORPORATIVNO UPRAVLJANJE (bord, stratesko odlučivanje, izveštavanje, budžetiranje, revizija...);
- § Sve ovo se može osigurati kroz uključivanje PE fondova koji obezbeđuju da Vas biznis iz sadašnje faze poraste i značajno uveća svoju vrednost i pređe u sledeću fazu i to za mnogo kraće vreme nego sto biste to uspeli sami sa sopstvenim resursima.

§ Osnovne karakteristike PE tržišta Srbije

§ Još uvek nedovoljno razvijeno:

§ Primarni razlog: nestabilnost tržišta, koja prouzrokuje dodatnu opreznost kod potencijalni investitora;

§ Ostali razlozi: nedovoljna transparentnost, nepotpuno i neprecizno vođenje poslovnih knjiga, izbegavanje poreskih obaveza, još uvek prisutna “siva ekonomija”, nedovoljno jak i razvijen pravni sistem;

§ Projekti nisu pripremljeni na odgovarajući način – nisu adekvatno “upakovani”;

§ Menadžment privatnih investicionih fondova ulaže znatno vreme i trud da se projekat pripremi;

§ Veoma mali broj većih investicionih projekata;

§ Mali broj PE igrača sa konstantnim fizičkim prisustvom na teritoriji Srbije:

§ Trenutno samo Salford, SEAF, Equest, Blue Sea Capital, ranije SEEF I, SEEF II, KBC PE, KD Partners, Poteza, Bancroft;

§ IFC, EBRD, DEG takodje prisutni i imaju značajnu ulogu u razvoju PE tržišta te približavanju koncepta domaćim preduzetnicima;

§ Preduzetnici u Srbiji uglavnom ne poznaju koncept privatnog investicionog kapitala, nemaju osnovna znanja o PE industriji i principima poslovanja PE fondova;

§ Dominira STRAH od predaje većinske kontrole PE fondu;

§ Pregled najvažnijih pitanja:

- § Zašto bih trebalo da se obratim PE fondu?
- § Koji su tipovi kompanija za koje su PE fondovi zainteresovani da u njih ulože kapital?
- § Kako da odaberem partnera?
- § Kako da pripremim biznis plan?
- § Šta mogu da očekujem od partnerstva sa PE fondom?

Da li je PE prava odluka za Vas biznis?

§ PE je za Vas opcija vredna razmatranja kada želite da:

§ Kreirate biznis

§ Poboljšate i razvijete izvozne performanse (regionalno sirenje)

§ Prodajte deo ili ceo biznis

§ Promenite veličinu svog biznisa i preuzmete konkurenta

§ Lansirate nov proizvod / uslugu

§ **NIJE SVAKI BIZNIS PODJEDNAKO ATRAKTIVAN ZA PE INVESTIRANJE !**

§ Ukoliko na većinu sledećih pitanja možete da odgovorite sa “DA” trebalo bi da razmotrite i PE kao način finansiranja rasta Vase kompanije:

§ Da li ste spremni da preuzmete odgovornost u pogledu vođenja posla na način da delegirate odgovornost timu, da znate kako da motivišete tim, da razvijate znanje i veštine i da to znanje primenite u biznisu, da preuzmete sve potrebne pravne odgovornosti?

§ Da li ste spremni da se odreknete većinskog udela u Vašoj kompaniji i predate ga PE investitoru?

§ Da li Vas biznis posluje na rastućem tržištu?

§ Da li su planovi razvoja Vašeg biznisa značajno ambiciozni kao i Vi sami?

§ Da li posedujete tim koji je spreman da Vas prati?

§ Da li Vas tim poseduje neophodno iskustvo i ekspertizu?

§ Da li Vasa kompanija poseduje određenu tehnologiju ili komparativnu prednost koju može da iskoristi?

§ Da li ste spremni da delite određene strateske odluke sa drugim vlasnicima koji su “van” Vašeg uobičajenog “zatvorenog kruga”?

§ Da li postoji realna izlazna strategija za sve vlasnike?

Kompanije interesantne PE fondovima



- § PE fondovi ulazu u kompanije koje odgovaraju njihovim strogo definisanim kriterijumima (izrazito dinamične kompanije, sa velikim potencijalom rasta), da bi kompenzovali vreme tokom kojeg će uloženi kapital biti “blokiran”

- § **Koje kompanije su naročito interesantne PE fondovima?**
- § Visoko rastući konkurentni proizvodi i/ili usluge
- § U slučaju da želite da delimično ili u potpunosti prodate kompaniju biće bitno koliki kapacitet za zaduživanje ima kompanija i koje profite ostvaruje
- § Kompanije sa kvalitetnim i stabilnim menadžment timom sposobnim da ispregovarane ciljeve realizuje
- § Kompanije sa implementiranim solidnim menadžment procedurama ili one kompanije koje su sposobne da brzo postavne potrebne procedure
- § Transparentna pravna struktura gde personal i imovina kompanije nisu ugroženi
- § Da postoji ugovor o investitorovom jasnom izlasku sa ili bez osobe koja je na celu kompanije
- § Ako ste odbijeni, to ne znaci da Vas projekat, biznis ponuda, kompanija nisu vredni ili dobri

Nacin komuniciranja sa PE fondovima



§ **BIZNIS PLAN - osnovni instrument koji koriste PE investitori u procesu evaluacije prospekta Vaseg biznisa;**

§ **Karakteristike:**

- § 30 do 40 strana maksimalno
- § Jasan sa jednostavnim uvodnim delom
- § Bez upotrebe generalizacija
- § Zasnovan na realnim osnovama
- § Nemojte kriti svoje slabosti i izazove koji stoje ispred Vas

§ **PRVA TACKA KONTAKTA između Vas i investitora;**

§ **Biznis plan ispunjava 2 vazne funkcije:**

1. Tera menadžment tim da odredi ciljeve, intenzivno razmišlja o svom poslu i identifikuje strategije uz pomoć kojih se ciljevi mogu realizovati;
2. Prva tačka kontakta:

- § Po čemu je to Vasa kompanija jedinstvena?
- § Šta je to sto treba da zainteresuje PE fond da ulozi u Vas posao?
- § Kakva se to prilika na tržištu pruža u koju treba uložiti?
- § Zašto bas Vas projekat zaslužuje ozbiljnu pažnju jednog PE fonda?
- § **NE ZABORAVITE:** PE fondovi godišnje prime na stotine biznis planova – ZASTO STE VI SPECIJALNI?

§ **NAJZNACAJNIJA POGLAVLJA BIZNIS PLANA:**

- § VELICINA TRZISTA, TRZISNI USLOVI, NAJZNACAJNIJI TRZISNI SEGMENTI
- § KUPCI / KLIJENTI
- § KONKURENCIJA
- § MARKETING
- § MENADZMENT TIM
- § POTREBNE INVESTICIJE
- § OCEKIVANI / MOGUCI EXIT

Pitanja koja bi trebalo da uputite PE fondu



- § Koliko investicija imate u portfoliju?
- § Da li su osnivači tih kompanija i dalje prisutni u njima?
- § Da li mogu da se upoznam sa vodećom osobom portfolio kompanije?
- § Koliko ste već exit-a imali?
- § Da li osim inicijalnog investiranja obezbeđujete i na dalje finansijsku podršku kompaniji u koju ste inicijalno uložili kapital?
- § Da li imate običaj da pomažete kompanijama u koje ste uložili tako sto dovodite eksterne konsultante?
- § Koji je Vas stil upravljanja portfolio kompanijama tzv. “hand on” ili “hand off” prisup?

Prednosti od saradnje sa PE fondom



- § PE investitori poseduju neophodno iskustvo, veštine i znanje u vođenju firmi u uvećanju njihove vrednosti;
- § **Neki od osnovnih benefita za lokalne partnere:**
 - § Obezbeđena finansijska podrška za ubrzani razvoj poslovanja;
 - § Pomoć u uspostavljanju korporativnog upravljanja u kompaniji;
 - § Mreža kontakata širom sveta neophodna za rast i širenje poslovanja kompanije kao i razmenu iskustava iz sličnih investicionih projekata;
 - § Pomoć u pribavljanju dodatnog finansiranja - kredita;
 - § Pomoć u izradi biznis planova, strategije razvoja i analiza poslovanja ključnih za proces odlučivanja;
 - § Konsultantske usluge iskusnih eksperata;
 - § Pomoć u pronalasku i odabiru ljudi na ključnim pozicijama u menadžment timu kompanije;
 - § Mogućnost ostanka u kompaniji i nakon prodaje kao rukovodeći kadar;
 - § Velika zarada prilikom prodaje kompanije;

- § **SPEA**, Srpska private equity asocijacija, osnovana je krajem 2010. godine.
- § Svrha asocijacije je da se zalaže za, podržava i promoviše ekonomske benefite private equity industrije u Srbiji, te da služi kao forum koji okuplja profesionalce iz private equity sektora i iz drugih sa njima usko povezanih sektora, a koji aktivno deluju u Srbiji.
- § U okruženju takodje postoje nacionalne private equity asocijacije, medju kojima su najzastupljenije u Hrvatskoj, Rumuniji, Madjarskoj i Grčkoj. Postojanje srpske asocijacije u tom smislu je konzistentno sa trendovima u regionu.
- § Sa ponosom ističemo da je Srpska private equity asocijacija pridobila u svojstvu počasnog člana i Evropsku venture capital asocijaciju (European Venture Capital Association – **EVECA**).
- § Dodatne informacije o radu asocijacije dostupne su na web sajtu asocijacije: www.spea.rs