



INKUBATOR INNOWACYJNYCH TECHNOLOGII DLA e-MEDYCYNY

INWESTYCJA W START-UP

Jacek Bzdurski – Kierownik Komitetu Inwestycyjnego



dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

PROJEKT WSPÓLFINANSOWANY ZE ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ Z EUROPEJSKIEGO FUNDUSZU ROZWOJU REGIONALNEGO

AGENDA



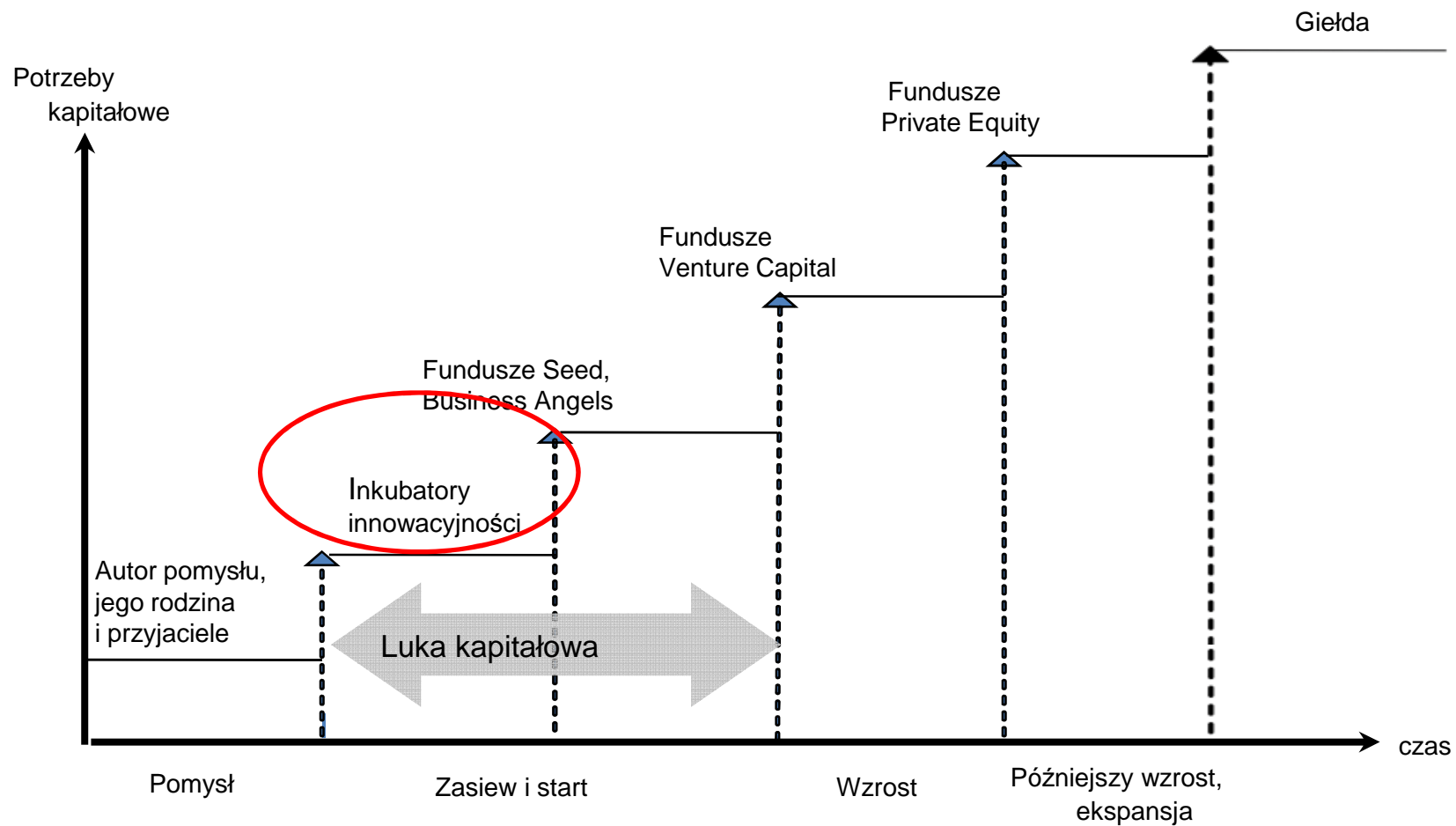
- ⊕ Komercjalizacja nauki - wyzwania
- ⊕ Rynek kapitałowy – gracze, pojęcia
- ⊕ Od czego zacząć biznes ?
- ⊕ Charakterystyka stron Pomysłodawca / Inwestor
- ⊕ Inkubator przedsiębiorczości

KOMERCJALIZACJA NAUKI - WYZWANIA



- ⊕ Brak regulacji w zakresie transferu wiedzy;
- ⊕ „Opór” środowiska naukowego;
- ⊕ Nauka vs. biznes – co wybrać / czas zawodowy;
- ⊕ Słaba znajomość rynku kapitałowego oraz jego graczy;
- ⊕ Złe doświadczenia rozpowszechniane w środowisku;

RYNEK KAPITAŁOWY



LUKA KAPITAŁOWA



- ⊕ potrzeba więcej środków finansowych, niż mogą zapewnić założyciele, rodzina i Przyjaciele;
- ⊕ nie potrzeba aż tylu środków finansowych, by mogło to zainteresować „zwykłe” firmy PE/VC;
- ⊕ dla wyżej wymienionych i innych potencjalnych źródeł finansowania ryzyko jest zbyt duże by można było brać pod uwagę inwestycję;
- ⊕ nie można zwrócić się do banku, ponieważ nie istnieje zabezpieczenie potencjalnej pożyczki;

OD CZEGO ZACZAĆ BIZNES?



POMYSŁODAWCA

- ⊕ Analiza oczekiwań – czy chcę być przedsiębiorcą?
- ⊕ Posiadane / wytworzone aktywa – status prawny (szczególnie w przypadku naukowców)
- ⊕ Analiza otoczenia: rynek/branża, segmentacja, klienci, konkurencja
- ⊕ Dobór odpowiedniego inwestora
- ⊕ Oferta – oczekiwania inwestycyjne, term-sheet

CHARAKTERYSTYKA STRON



POMYSŁODAWCA

- ⊕ Jest skoncentrowany na swojej technologii
- ⊕ Wie bardzo dużo o swoim produkcie, ale niewiele o oczekiwaniach inwestora i procesie inwestycyjnym
- ⊕ Często zmierza do rozwijania idealnego produktu, technologia jest celem samym w sobie
- ⊕ Nie chce ponosić ryzyka porażki projektu – chce zdywersyfikować tzw. czas zawodowy

CHARAKTERYSTYKA STRON



INWESTOR:

- ⊕ Patrzy na idee biznesową Pomysłodawcy jak na kolejny projekt biznesowy
- ⊕ Nie chce bezpośrednio prowadzić projektu, dąży do zapewnienia sobie możliwości kontroli
- ⊕ Nie dokonuje inwestycji wyłącznie dla rozwoju produkt/technologia, chce dobrze zainwestować pieniądze
- ⊕ Chce osiągnąć zwrot z inwestycji zapewniając sobie wyjście z projektu

ALTERNATYWY POMYSŁODAWCY



- ⊕ zrobić projekt samodzielnie i samodzielnie go sfinansować

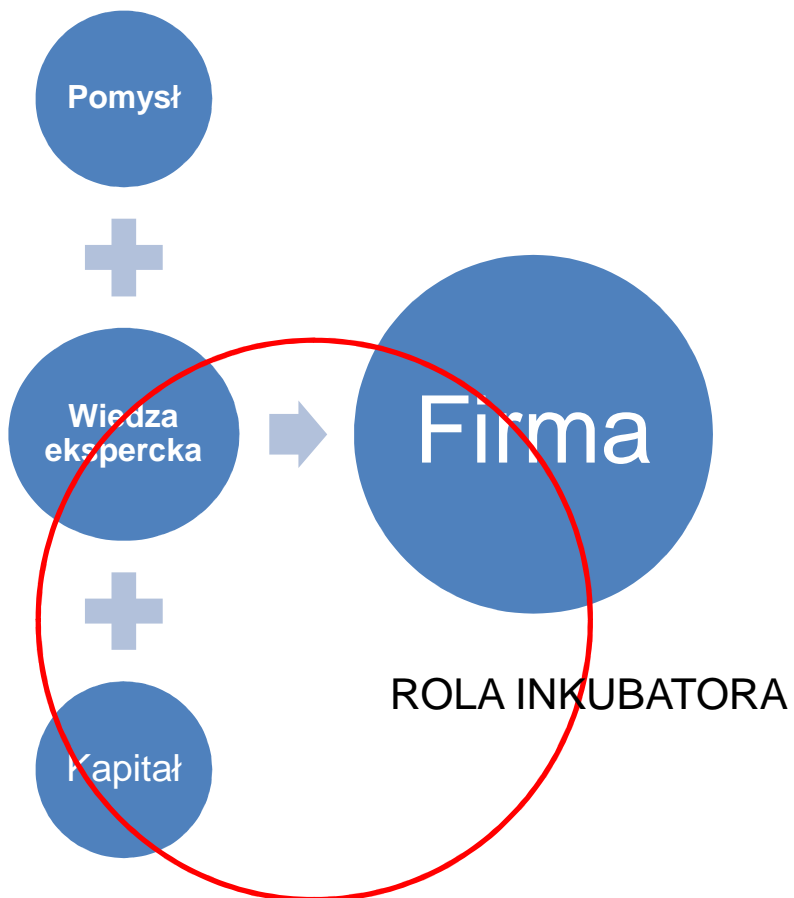
- ⊕ może działanie 8.1
 - 30% środków własnych,
 - konieczność utrzymania biznesu i dotrzymania wskaźników nawet w przypadku niepowodzenia,
 - brak środków na prototypowanie i badania rynku

- ⊕ inkubator
 - wystarczy pomysł, niepotrzebne środki własne,
 - ale dofinansowanie w zamian za udziały



Inkubator jako instytucja
z założenia niekomercyjna/
pełni funkcję doradczą

KIGMED.eu - INKUBATOR



NASZA OFERTA



	Inkubator	Anioł biznesu	Fundusz inwestycyjny
Analizy Technologiczne	tak	Nie	nie
wsparcie przy tworzeniu biznesplanu	tak	nie	nie
wsparcie przy tworzeniu analiz rynku	tak	nie	nie
przygotowanie analizy finansowej	tak	nie	tak (ograniczone)
przygotowanie analizy prawnej	tak	nie	tak (ograniczone)
wsparcie przy budowaniu zespołu	tak	tak	tak (ograniczone)

OD POMYSŁU DO PRZEMYSŁU



- 1. Zgłoszenie i przyjęcie** pomysłów do Preinkubacji -zależy od innowacyjności rozwiązań na poziomie:
 - a. produktu, procesu lub marketingu
- 2. Preinkubacja** - wyznaczenie coach'a odpowiedzialnego za opiekę merytoryczną i pomoc w uruchomieniu projektu; określenie warunków wejścia kapitałowego
- 3. Inkubacja** (wejście kapitałowe: 51% udziałów obejmuje pomysłodawca, pozostałe inkubator)
- 4. Wyjście** z inwestycji.

JAK WYGLĄDA PROCES WSPÓŁPRACY?



P0	Etap wstępny
P1	Etap wstępny
P2	Etap Preinkubacji
P3	Etap Inkubacji

ETAP WSTĘPNY – 2/4 tygodni



P0

- ⊕ Do inkubatora wpływa wypełniony przez pomysłodawcę formularz
- ⊕ Jeśli pomysł pozytywnie przejdzie wstępną selekcję w zakresie technologicznym i biznesowym dochodzi do spotkania z pomysłodawcą
- ⊕ Na spotkaniu są obecni eksperci biznesowi i analitycy rynkowi
- ⊕ Etap ten kończy się decyzją o wprowadzeniu projektu do preinkubacji

ETAP WSTĘPNY cd...- 2/4 tygodni



P1

- ⊕ W tym etapie zaczyna się wspólna praca z pomysłodawcą
- ⊕ Wstępna Ocena biznesowa - weryfikowane są założenia biznesowe, rynkowe (na jaką potrzebę rynku odpowiada produkt/usługa/technologia)

ETAP PREINKUBACJI – 4/8 tygodni



P2

- ⊕ Ten etap to pogłębione badania rynku,
- ⊕ Tworzenie Biznesplanu
- ⊕ Przygotowanie założeń Inwestycyjnych

ETAP Inkubacji – 4/12 tygodni



P3

- ⊕ Oferta dla Inwestorów (jak są)
- ⊕ Umowa Inwestycyjna
- ⊕ Umowa spółki
- ⊕ Inne dokumenty prawne konieczne do utworzenia spółki

DZIAŁANIE I ROZWÓJ SPÓŁKI

ROLA INKUBATORA



- ⊕ Wsparcie w zarządzaniu i organizacji struktur;
- ⊕ Wsparcie w zarządzaniu finansami i projektami;
- ⊕ Pozyskiwanie Inwestorów (jeżeli konieczne)
- ⊕ Wejście na Giełdę;
- ⊕ Wsparcie w procesie sprzedaży i wyjście z Inwestycji.



JACEK BZDURSKI

jbzdurski@kig.pl

www.kigmed.eu