

Założenia programu CVC w ramach nowej perspektywy FENG

Warszawa, 2.02.2024 r.



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



PFR Ventures

Agenda

➤ Model Corporate Venture Capital

➤ Modele zapewnienia wkładu prywatnego

➤ Podsumowanie dotychczasowych naborów w ramach POIR

➤ Założenia Programu w ramach perspektywy FENG

➤ POIR vs. FENG – zmiany względem poprzedniej perspektywy

➤ Kryteria selekcji Zarządzających Funduszami VC

➤ Harmonogram naboru

➤ Q&A

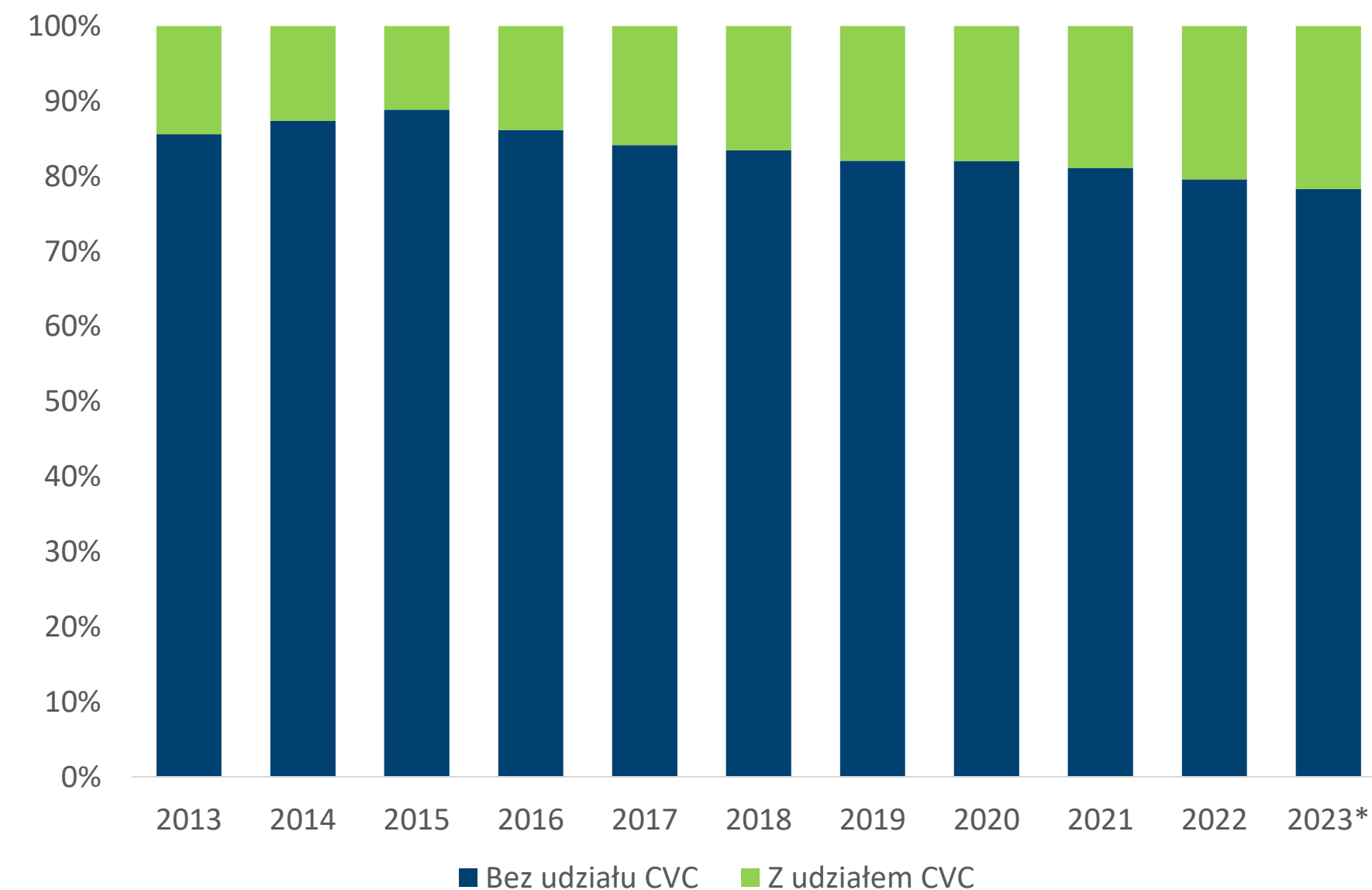
Model Corporate Venture Capital

Model Corporate Venture Capital

Na czym polega model Corporate Venture Capital?

Model *Corporate Venture Capital* polega na inwestycji korporacji w innowacyjne przedsiębiorstwa w ramach **własnej struktury organizacyjnej, wydzielonej struktury zarządzanej przez dedykowanych pracowników korporacji** lub za pośrednictwem **zewnętrznego funduszu** zarządzanego przez niezależny zespół inwestycyjny.

Udział funduszy CVC w europejskich rundach finansowania stabilnie rośnie



Źródło: Harvard Business Review, PitchBook

Program CVC realizuje szereg celów biznesowych



Rozwój rynku Corporate Venture Capital, w tym budowa nowych zespołów zarządzających.



Wsparcie finansowe projektów technologicznych poprzez finansowanie innowacyjnych MŚP.



Wdrażanie najlepszych standardów VC w Polsce.



Pozyskanie inwestorów korporacyjnych i zachęcenie ich do dokonywania inwestycji oraz koinwestycji razem z funduszami VC, a następnie utrzymanie ich na rynku.



Rozwój kapitału ludzkiego o wysokim stopniu wyspecjalizowania i doświadczeniu w rozwiązaniach innowacyjnych.



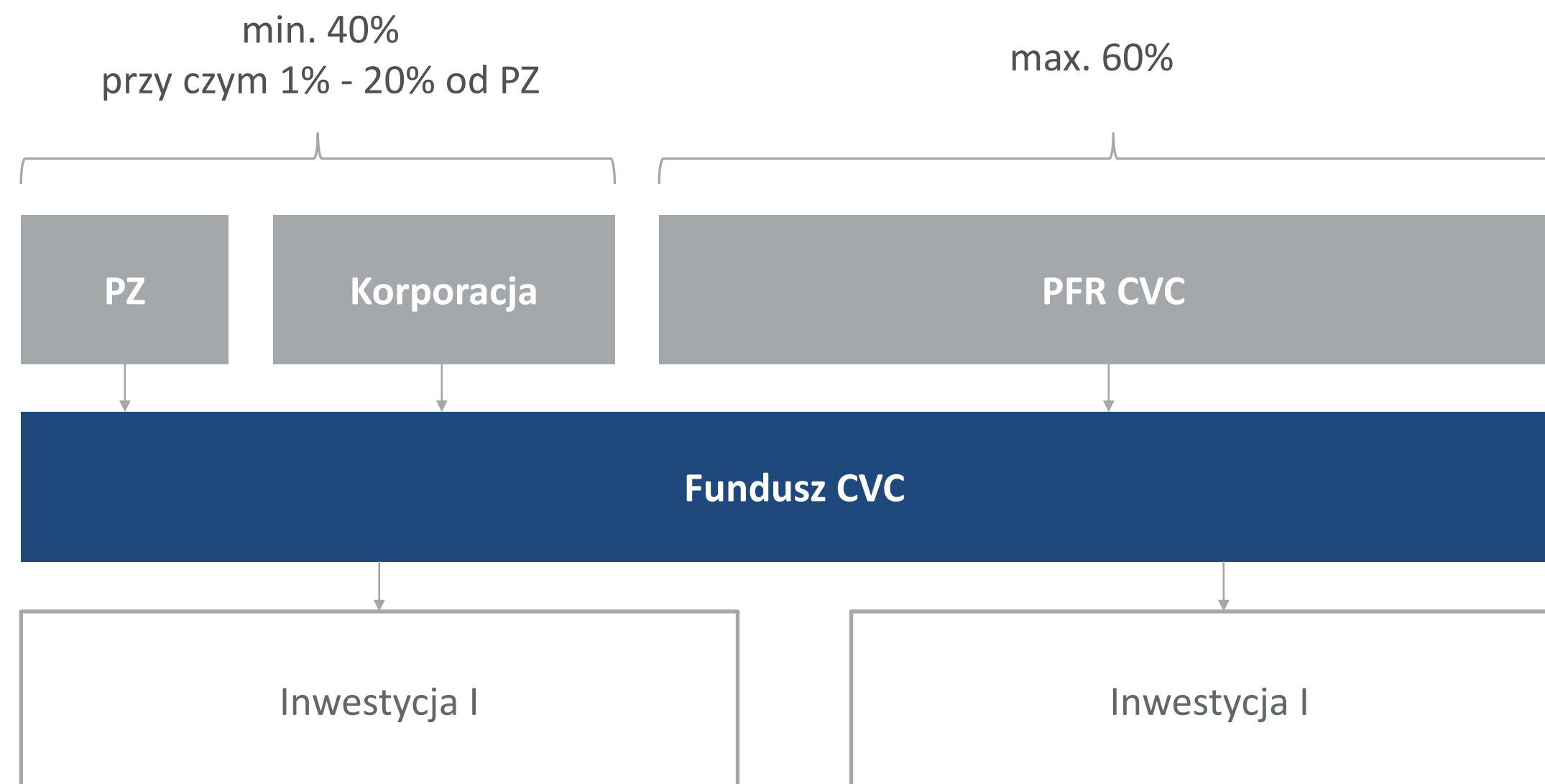
Wzrost umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw, w tym wejście polskich spółek na rynki zagraniczne.



Modele zapewnienia wkładu prywatnego

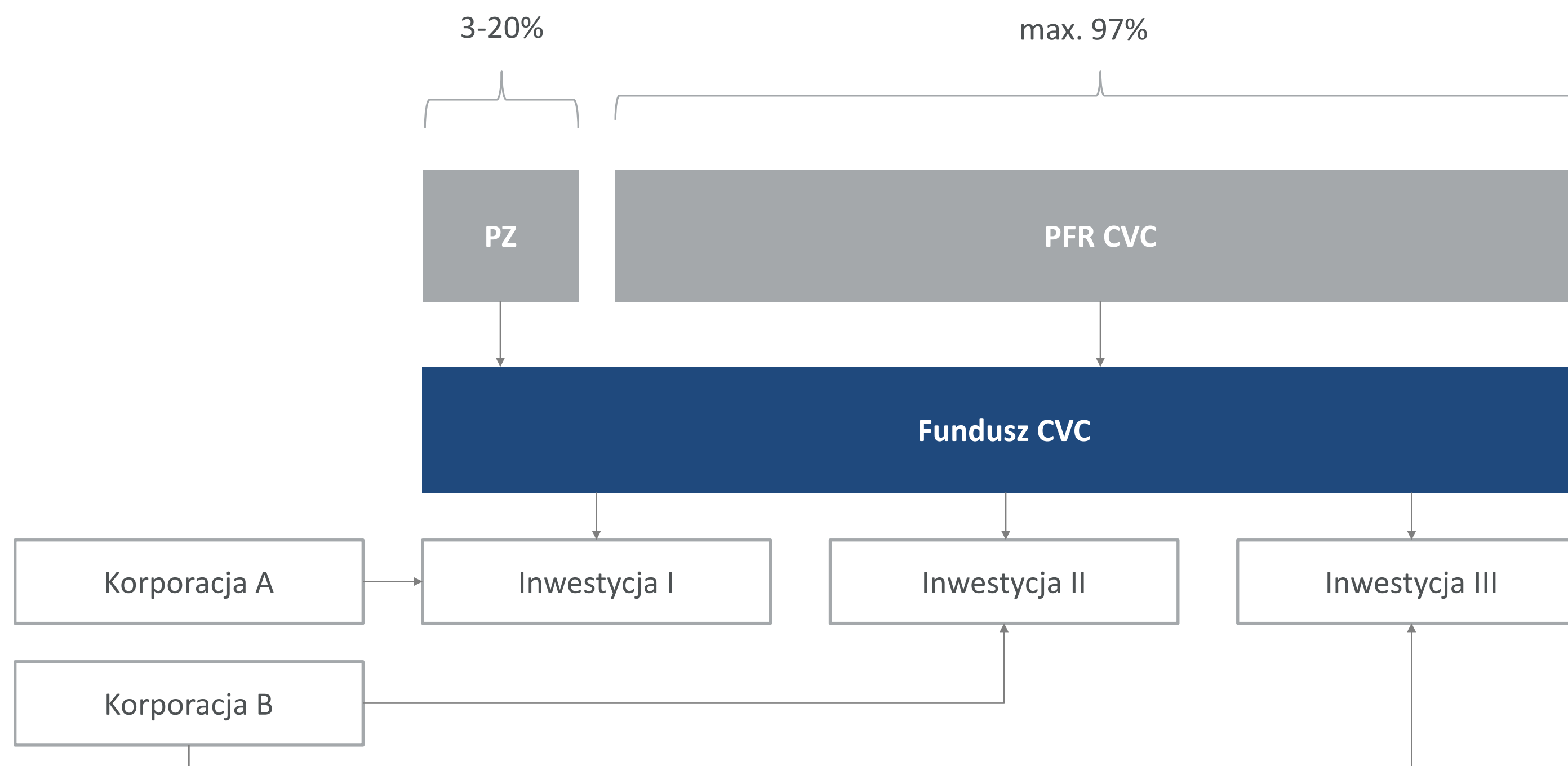
Model 1 – Commitmentowy

Inwestycja korporacji w fundusz CVC



Podział wkładów następuje na poziomie inwestycji w fundusz. Następnie zespół dokonuje kolejnych inwestycji w spółki.

Model 2 – Koinwestycyjny



PFR CVC jest jedynym inwestorem na poziomie funduszu. Pozostali inwestorzy dobierani są przy okazji każdej inwestycji.

Podsumowanie dotychczasowych naborów w ramach perspektywy POIR

Środki z perspektywy POIR wsparły 4 fundusze CVC

50

Dofinansowanych
startupów

6

Inwestorów
Korporacyjnych

~415 mln PLN

Deklarowana kapitalizacja
4 funduszy CVC

141

mln PLN przelanych
do startupów z programu PFR
NCBR CVC

146

mln PLN
od Inwestorów
Korporacyjnych

~203 mln PLN

Wkład PFR NCBR CVC

Fundusze CVC, w które
zainwestowaliśmy:

EEC
MAGENTA

SpeedUp
ENERGY INNOVATION
POWERED BY: **PGE** ventures

ICOS
CAPITAL

ff^v_c
TECH AND GAMING
DESIGNED BY KRAKOWIAK

Założenia Programu w ramach perspektywy FENG

Podsumowanie najistotniejszych zmian POIR vs. FENG

	POIR		FENG
Zainwestowana kwota (mln PLN)	326	—————>	373
Wkład PFR CVC	50%	—————>	60%
Asymetria zysku	brak	—————>	1,0x-1,5x
Model koinwestycyjny	brak	—————>	TAK

Główne założenia programu PFR CVC w ramach FENG dot. funduszy VC



Do kogo skierowany jest Program?

Korporacje chcące utworzyć fundusz CVC zarządzany zewnętrznie/gotowe dokonywać koinwestycji



Preferowana forma prawna

Spółka komandytowa, spółka komandytowo-akcyjna



Wkład PFR CVC

Model 1: do 60%, max. 110 mln PLN na poziomie funduszu
Model 2: do 60% na poziomie koinwestycji



Zaangażowanie czasowe

Min. 2 członków KP na 40h/tyg./100% czasu zawodowego



Komitet Inwestycyjny

Członkowie KP + obserwator PFRV z ograniczonym prawem weta + obserwator inwestorów prywatnych



Carried Interest

Model 1: do 30%,
Model 2: 20-30%,
uzależnione od poziomu koinwestycji z inwestorami korporacyjnymi



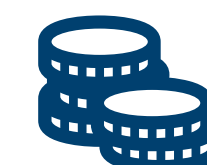
Hurdle Rate

Model 1: proponowana przez Oferenta,
Model 2: brak



Długość okresu inwestycyjnego / Horyzontu Inwestycyjnego

5 lat (+1)/ max. 12 lat



Wkład PZ

Model 1: 1-20%
Model 2: 3-20% (fundusz CVC bez inwestora korporacyjnego na poziomie funduszu)



Asymetria zysku

Model 1: 1,0-1,5x
Model 2: 1,0-1,35x

Główne założenia programu PFR CVC w ramach FENG dot. inwestycji w spółki



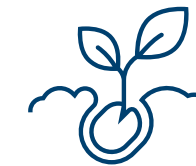
Ticket inwestycyjny

do 15% Budżetu Inwestycyjnego



Spółka portfelowa

MŚP, w momencie wypłaty im środków w ramach inwestycji funduszu VC - nie są notowane na giełdzie (np. GPW, NewConnect)



Etap inwestycji

early stage/wzrost/ekspansja



Siedziba spółki

spółka powinna się znajdować na terenie UE, EFTA, EOG lub Wlk. Bryt.



Inwestycje kontynuacyjne

do 60% Budżetu Inwestycyjnego



Sektor

Brak wymogu inwestycji w określone branże (ograniczenia sektorowe zgodne z wyłączeniami wskazanymi w pkt 10 Term Sheet, Wyłączenia inwestycyjne w Spółki Portfelowe)



Ograniczenia geograficzne

max. 15% w spółki zagraniczne posiadające istniejącą silną więź z Polską



Limit na nabycie udziałów od obecnych udziałowców

do 50% wartości inwestycji, wykup połączony z nabyciem nowych instrumentów spółki

POIR vs. FENG – zmiany względem poprzedniej perspektywy

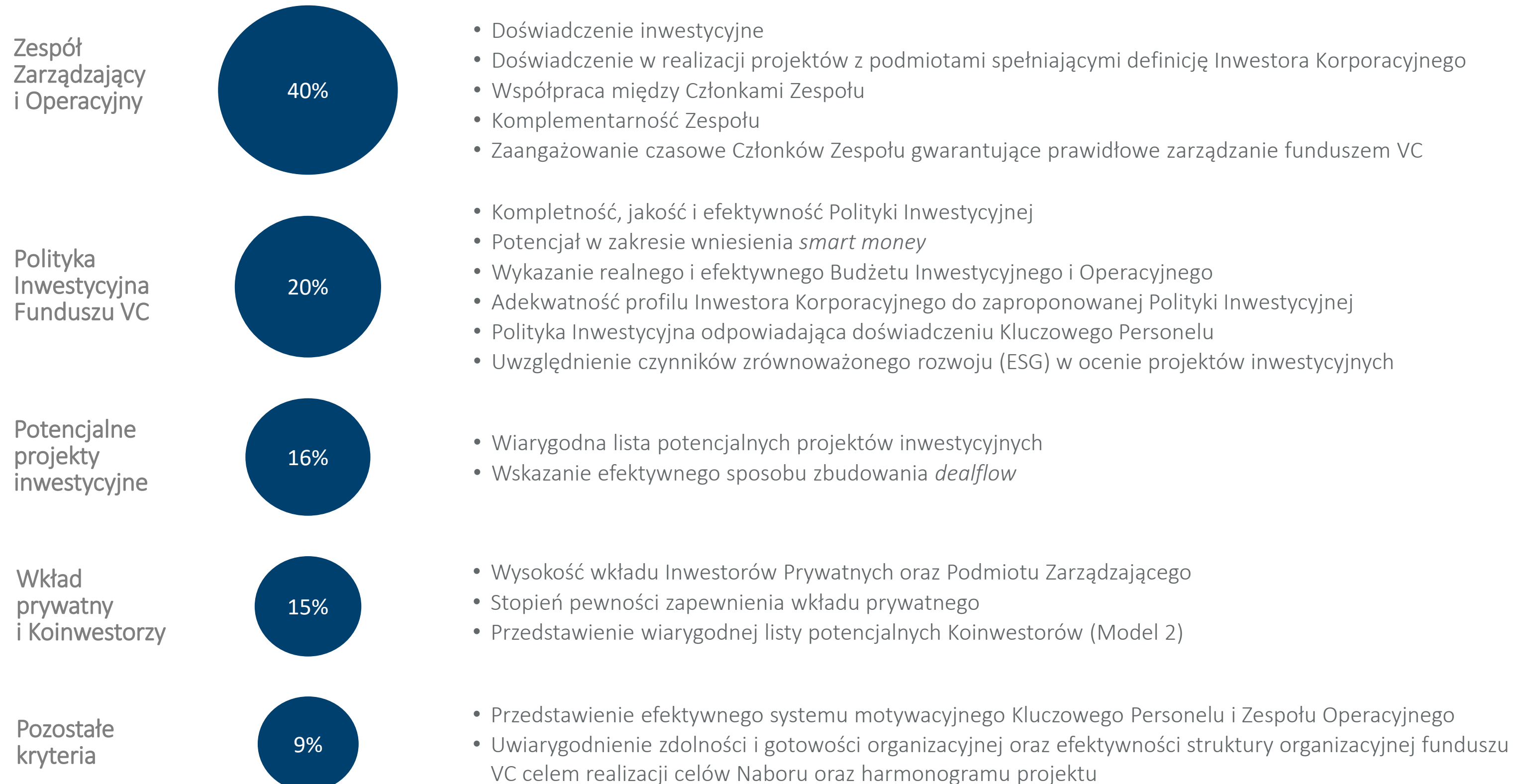
POIR vs. FENG – zmiany części założeń jako odpowiedź na potrzeby rynku

Parametry	POIR	FENG
Zainwestowana kwota (mln PLN)	326	373
Planowana liczba funduszy VC	6	3-5
Max. commitment PFR Ventures (mln PLN)	Brak	110 mln PLN
Max. commitment PFR Ventures (%)	50% Deklarowanej Kapitalizacji	Model 1: Max. 60%, Model 2: Max. 97% na poziomie funduszu (do 60% na poziomie inwestycji w spółkę)
Asymetria zysku (Model 1 / Model 2)	Brak	1,5x / 1,35x
Wysokość % opłaty za zarządzanie	Maks. 20%, 1,5% w Okresie Dezinwestycyjnym od zainwestowanego kapitału netto	Maks. 22%, 2,5% w Okresie Inwestycyjnym od Deklarowanej Kapitalizacji i 2,5% zainwestowanego kapitału netto w Okresie Dezinwestycyjnym
Zaangażowanie czasowe członków Kluczowego Personelu	Min. 2 osoby na 80% czasu zawodowego i 32h/tyg.	Min. 2 osoby na 100% czasu zawodowego i 40h/tyg.
Kamienie Milowe	Brak	10%-25%-40%-55%-70% Budżetu Inwestycyjnego, weryfikowane po 1, 2, 3, 4, 5 latach
Carried Interest	Proponowane przez Oferenta	Proponowane przez Oferenta, do 30% w Modelu 1, 20-30% w Modelu 2, Carried Interest w Modelu 2 uzależnione od poziomu inwestycji z inwestorami korporacyjnymi



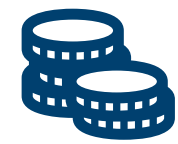
Kryteria selekcji Zarządzających Funduszami VC

Wybrane kryteria wyboru funduszy VC przez PFR CVC



Zespół jako kluczowy aspekt podlegający ocenie w Ofercie

Obszary krytyczne w ocenie Zespołu



Doświadczenie inwestycyjne



Komplementarność doświadczenia



Doświadczenie zgodne z polityką inwestycyjną



Dotychczasowa współpraca Zespołu

Kogo/czego poszukujemy

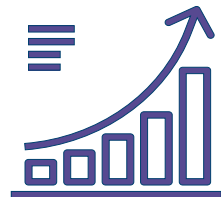
- Osoby z solidnym doświadczeniem inwestycyjnym w ramach Zespołu
- Komplementarność Zespołu pod kątem doświadczenia inwestycyjnego, przedsiębiorczego oraz naukowego
- Osoby z doświadczeniem w spółkach zgodnych z polityką inwestycyjną funduszu i celem Programu
- Zespół z dotychczasowym *track record-em* wspólnej współpracy w ramach inwestycji, pracy lub innych projektów
- Wiarygodne pełne zaangażowania członków Kluczowego Personelu w działalność funduszu
- Osoby z doświadczeniem w pozyskiwaniu koinwestorów do transakcji oraz dokonaniu koinwestycji
- Osoby z doświadczeniem we współpracy z Inwestorami Korporacyjnymi

Najczęstsze niepożądane sytuacje

- Brak jakiegokolwiek członka Zespołu posiadającego doświadczenia inwestycyjnego lub doświadczenie jest przedawnione bądź nieadekwatne
- Faktyczne doświadczenie i osiągnięcia zawodowe znacznie odbiegające od deklarowanych w Ofercie
- Specjalizacja funduszu VC nieoparta doświadczeniem członków Zespołu
- Krótki *track record* współpracy większości Zespołu (np. kilka miesięcy), brak wspólnych inwestycji lub projektów
- Zarządzający (deklarujący 40 godz./tyg.) planujący kontynuować inne aktywności zawodowe
- Brak osoby posiadającej doświadczenie we współpracy z Inwestorami Korporacyjnymi

Inne niepożądane sytuacje w ofertach na bazie doświadczeń z POIR 1/3

Wielkość i ekonomika funduszu



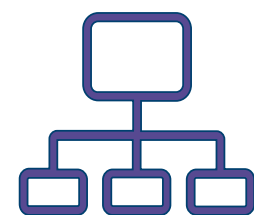
- Wysoka zakładana kapitalizacja funduszu w relacji do posiadanego doświadczenia inwestycyjnego
- Nieefektywna ekonomika funduszu (np. niskie wynagrodzenia członków Zespołu wynikające ze zbyt dużego Zespołu; udział podmiotów zewnętrznych w wynagrodzeniu za zarządzanie funduszem; brak polityki pobierania opłaty za zarządzanie od zaangażowanych Koinwestorów)
- Zbyt mały Zespół względem planowanej kapitalizacji funduszu

Polityka Inwestycyjna



- Profil branżowy funduszu nieoparty doświadczeniem członków Zespołu w danym obszarze
- Brak zgodności z *Term Sheet* Programu
- Mało wiarygodna lub mało konkretna polityka inwestycyjna, np. w zakresie generowania *dealflow*

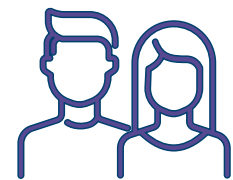
Pipeline



- Niska jakość oraz wiarygodność wskazanych projektów inwestycyjnych
- Brak klarownych tez inwestycyjnych dla wskazanych projektów
- Projekty inwestycyjne niezgodne z polityką inwestycyjną funduszu bądź celem Programu

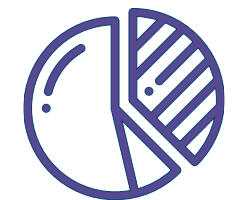
Inne niepożądane sytuacje w ofertach na bazie doświadczeń z POIR 2/3

Struktura Podmiotu Zarządzającego



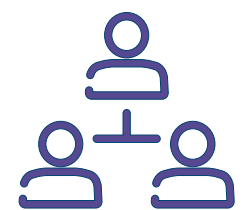
- Skomplikowana i niejasna struktura właścicielska Podmiotu Zarządzającego
- Niespójność struktury właścicielskiej ze strukturą wnoszonych wkładów
- Nieadekwatne wkłady członków Kluczowego Personelu w stosunku do ich majątku
- Brak członków Kluczowego Personelu w zarządzie Podmiotu Zarządzającego

Carried Interest



- Podział Carried Interest nieadekwatny do zaangażowania czasowego, pieniężnego oraz wnoszonego know-how
- Carried Interest w zbyt dużym stopniu przydzielone osobom deklarującym niskie zaangażowanie czasowe lub pieniężne
- Część Carried Interest alokowana do inwestorów lub osób/podmiotów powiązanych z inwestorami

Inwestorzy



- Powiązania inwestorów z Zespołem Podmiotu Zarządzającego
- Deklaracje od inwestorów z problemami reputacyjnymi
- Brak efektywnej strategii pozyskiwania Koinwestorów

Inne niepożądane sytuacje w ofertach na bazie doświadczeń z POIR 3/3

Proces i kryteria decyzji inwestycyjnych



- Ograniczona decyzyjność członków Kluczowego Personelu deklarujących pełne zaangażowanie czasowe w Komitecie Inwestycyjnym
- Brak / niskie zadeklarowane wkłady do funduszu przez osoby podejmujące decyzje inwestycyjne

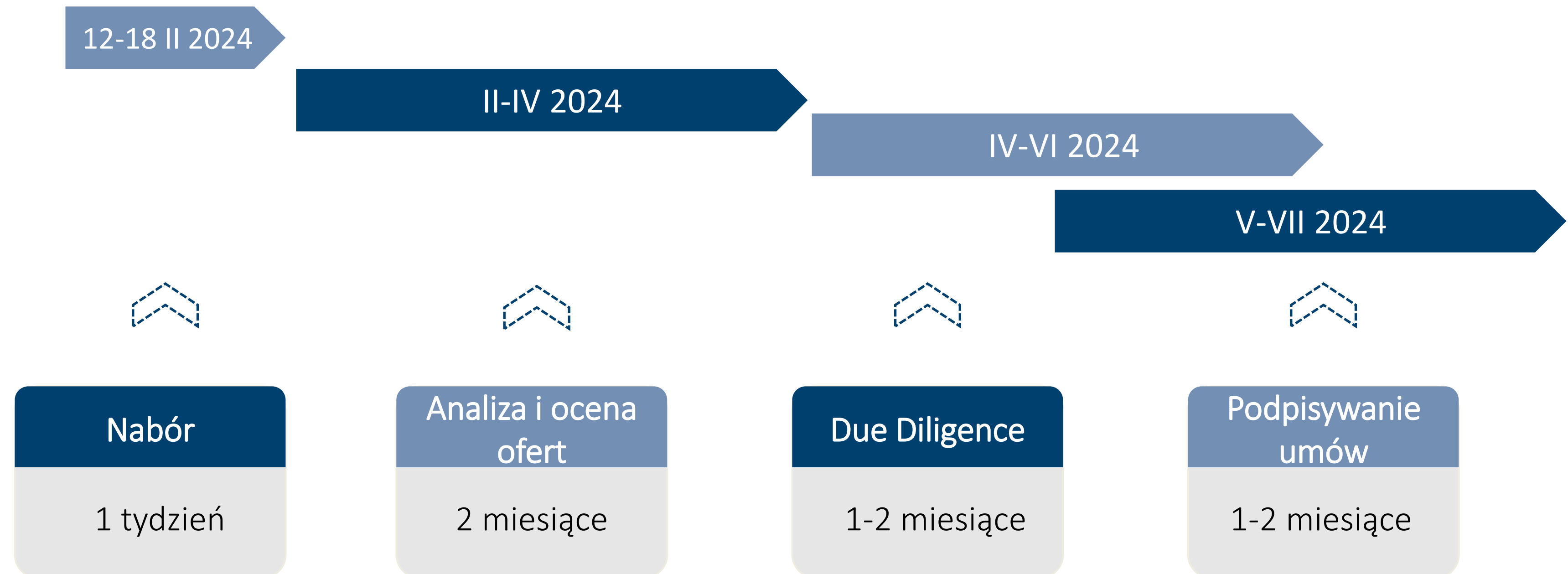
Zarządzanie konfliktem interesów



- Powiązania członków Zespołu z innymi funduszami/inkubatorami/venture builderami generujące ryzyko konfliktu interesów
- Bezpośrednie inwestycje członków KP lub funduszy powiązanych z członkami KP, konkurencyjne względem funduszu
- Zarządzanie innym funduszem VC będącym w okresie inwestycyjnym

Harmonogram Naboru

Harmonogram naboru programu PFR CVC



Q&A

Kontakt

PFR Ventures Sp. z o.o.
ul. Krucza 50, piętro 5
00-025 Warszawa

Recepcja: +48 22 274 23 73

Infolinia: 800 800 120

E: jan.niedbalski@pfrventures.pl

E: martyna.zwierzchowska@pfrventures.pl

pfrventures.pl