

Warszawa, dnia 11 grudnia 2017 roku

## ZAPYTANIE OFERTOWE NR 8/2017

### W CELU ROZEZNANIA RYNKU

(doradztwo transakcyjne przy sporządzeniu umowy inwestycyjnej)

#### I Składający zapytanie

PFR Ventures Sp. z o.o.

Ul. Książęca 4, 00-498 Warszawa

REGON 360321596, KRS 0000533101, NIP 7010451067, kapitał zakładowy 76 390 000 zł


Dalej jako „Spółka” lub „Zamawiający”

#### II Wprowadzenie

Spółka pełni rolę zarządzającego częścią portfela inwestycyjnego między innymi czterema funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi, których środki na inwestycje będą pochodziły z funduszy unijnych, których jedynym uczestnikiem jest Bank Gospodarstwa Krajowego, i które działają w formule funduszu funduszy (dalej „Fundusze”), tj: funduszu PFR Starter FIZ, fundusz PFR Biznest FIZ, fundusz PFR Otwarte Innowacje FIZ, fundusz PFR Koffi FIZ, fundusz PFR NCBR FIZ.

Fundusze zostały utworzone w celu wdrażania instrumentów finansowych w rozumieniu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiającego wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2000, i każdy z Funduszy realizuje osobne działanie POIR - stanowiące krajowy program operacyjny w rozumieniu ustawy z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020.

Celem inwestycyjnym Funduszy będzie realizacja wsparcia inwestycyjnego Start-upów oraz MŚP (małych i średnich przedsiębiorstw) w celu: (i) zwiększenia finansowania innowacyjnej działalności MŚP, (ii) zwiększenia aktywności przedsiębiorstw w zakresie działalności innowacyjnej, (iii) wzrostu umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw. Fundusze będą dążyły do realizacji celu inwestycyjnego poprzez dokonywanie lokat w pośredników finansowych, którzy zgodnie z postanowieniami umów inwestycyjnych zawartych z Funduszami, będą lokowali pozyskane w ten sposób środki finansowe w Start-upy oraz MŚP.

Każdy z Funduszy realizuje cel inwestycyjny za pośrednictwem wybranych funduszy *venture capital* („fundusze VC”, tzw. pośredników finansowych), które będą dokonywać inwestycji w spółki będące małymi i średnimi przedsiębiorcami („MŚP”, tzw. ostateczni odbiorcy), angażując odpowiednio środki prywatne zapewnione przez pośredników finansowych oraz środki publiczne pochodzące z Funduszy. W zależności od realizowanego programu, inwestorem prywatnym funduszy VC będą bądź indywidualni inwestorzy, bądź instytucjonalni (*corporate venture capital*), bądź aniołowie biznesu. 

Fundusze VC będą działały w horyzoncie inwestycyjnym od 10 do 12 lat na bazie umów inwestycyjnych, zawieranych pomiędzy danym Funduszem, podmiotem zarządzającym, a inwestorami prywatnymi („**Umowy Inwestycyjne**”). Fundusze VC mogą być tworzone w formie spółek kapitałowych, spółek komandytowo-akcyjnych, funduszy inwestycyjnych zamkniętych lub innych struktur dopuszczalnych według jurysdykcji krajów członkowskich Unii Europejskiej, podobnych do struktury spółek kapitałowych, komandytowo-akcyjnych lub funduszy inwestycyjnych zamkniętych.

#### **IV Przedmiot zlecenia**

PFR Ventures jest zainteresowany pozyskaniem doradztwa prawnego – transakcyjnego na potrzeby obsługi procesów negocjacji Umów Inwestycyjnych z funduszami VC.

Przedmiotem Zlecenia objęte będzie:

1. dostosowanie projektów Umów Inwestycyjnych do specyfiki danego funduszu VC z uwagi na jego planowaną formę prawną i strukturę,
2. bieżące doradztwo transakcyjne związane z negocjowaniem Umów Inwestycyjnych,
3. opiniowanie zmienionych na skutek negocjacji konstrukcji prawnych i wsparcie merytoryczne Spółki - w zależności od zapotrzebowania Spółki.  
- łącznie jako „**Zlecenie**”

#### **V Charakter umowy z Doradcą**

- 1) Spółka zamierza wyłonić co najmniej 2 doradców o zdywersyfikowanym doświadczeniu niezbędnym do wykonania każdego aspektu Zlecenia i podpisać z każdym z wyłonionych Doradców jedną umowę określającą zasady udzielenia Zlecenia.
- 2) Umowa z każdym Doradcą nie będzie miała charakteru wyłącznego i nie będzie ustanawiać żadnych ograniczeń dla Zamawiającego w zakresie kontraktacji kolejnych Doradców w Zakresie Zlecenia w każdym wypadku w którym Zamawiający uzna to za konieczne.
- 3) Umowa z Doradcą nie będzie gwarantowała minimalnego poziomu zleceń dla Doradcy.
- 4) Umowa z Doradcą będzie określać ogólne warunki wykonywania Zlecenia w ramach każdego zakresu Zlecenia oraz warunki płatności.
- 5) W ramach Zlecenia poszczególne zlecenia mogą być ukształtowane przez Zamawiającego na zasadach umowy o dzieło, a wynagrodzenie Doradcy będzie miało charakter ustalonego przez Strony maksymalnego wynagrodzenia *capped fee*, płatnego na bazie podanej przez Doradcę stawki godzinowej, po dostarczeniu zlecenia szczegółowego.
- 6) Spółka zastrzega sobie możliwość doprecyzowania w poszczególnych umowach z Doradcą, dotyczących Zlecenia, szczegółowego zakresu przedmiotu Zlecenia lub modyfikacji przedmiotu Zlecenia z każdego zakresu, w sposób nie odbiegający istotnie od przedmiotu określonego w pkt. IV.

#### **VI Zastrzeżenia:**

- 1) Z uwagi na założony harmonogram prac oczekujemy efektywnego działania Doradcy oraz dostępności Doradcy w wymiarze co najmniej 50 godzin miesięcznie w okresie co najmniej 6 miesięcy od dnia podpisania Umowy.
- 2) Oferent powinien podać wartość wynagrodzenia za godzinę pracy netto w PLN, obliczoną w oparciu o uśrednioną stawkę godzinową (*blended rate*) za prace każdego członka zespołu Doradcy (przy wieloosobowych zespołach), przy czym dopuszcza się wskazanie różnych stawek godzinowych przy min. progach zleceń w miesiącu,

- 3) Wskazana kwota wynagrodzenia powinna obejmować wszystkie koszty administracyjne Doradcy w szczególności koszty wydruków, telekonferencji, dojazdów, itd., a Spółka nie będzie zobowiązana do pokrywania jakichkolwiek dodatkowych kosztów wykraczających poza podaną stawę wynagrodzenia godzinowego.
- 4) Oferta cenowa Doradcy prawnego powinna mieć charakter wstępnie wiążący.
- 5) Doradca biorąc udział w postępowaniu o udzielenie zamówienia musi wykazać brak konfliktu interesów w zakresie, który ma lub może mieć wpływ na jakość i bezstronność prowadzenia transakcji w imieniu Funduszy. Doradca jest obowiązany oświadczyć, że nie występuje potencjalny konflikt interesów w doradztwie na rzecz Spółki i że nie będzie występował konflikt interesów w trakcie świadczenia usług objętych zamówieniem, przy czym jako potencjalny konflikt interesów rozumiane będą, mające miejsce w okresie 12 miesięcy poprzedzających złożenie oferty, działania Doradcy tego rodzaju, że mogłyby wywołać uzasadnioną wątpliwość co do jego bezstronności i rzetelności w zakresie powierzonych mu czynności z uwagi na wykonywanie usług na rzecz innych podmiotów. Doradca nie może świadczyć jakichkolwiek usług na rzecz Pośredników Finansowych i/lub innych podmiotów (w tym grupy osób lub pojedynczej osoby wchodzącej w skład takiej grupy) występujących w postępowaniach konkursowych ogłaszanych przez Spółkę. Dla wykazania spełnienia niniejszego wymogu Doradca jest zobowiązany wraz z ofertą złożyć oświadczenie o braku potencjalnego konfliktu interesów, złożone według najlepszej wiedzy Doradcy. Doradca będzie zobowiązany do złożenia oświadczenia o braku konfliktu interesów przez podjęciem się każdego zlecenia w ramach umowy.
- 6) Spółka zastrzega sobie możliwość przerwania prac Doradcy na każdym etapie. W takim przypadku Doradca zobowiązany będzie do odpowiedniego rozliczenia wykonanych prac oraz wydania Spółce oraz Funduszom efektów dotychczasowo zrealizowanej pracy;
- 7) Doradca prawny wyrazi zgodę na udostępnianie przez Spółkę efektów realizacji wszelkiej pracy Doradcy;

## VII Kryterium wyboru

Dokonując wyboru oferty Spółka będzie brała pod uwagę:

- 1) Doświadczenie Doradcy w zakresie objętym przedmiotem Zlecenia, przy czym Doradcy ubiegający się o zlecenie powinni wykazać się doświadczeniem w zakresie wykonania, w ostatnich 5 latach poprzedzających złożenie Oferty, w tym okresie:
  - (i) realizacją usługi doradztwa transakcyjnego na rzecz podmiotu o podobnym statusie jak Spółka, tj. zarządzającego funduszem funduszy (tzw. fund manager), lub
  - (ii) realizacją usługi doradztwa na rzecz prywatnych lub publicznych funduszy inwestycyjnych (*private equity lub venture capital*) w zakresie strukturyzacji warunków transakcyjnych/umowy inwestycyjnej/umowy współpracy wspólników (ang. *investment agreement/shareholders' agreement/limited partnership agreement/join venture agreements*), lub
  - (iii) realizacją usług doradztwa transakcyjnego w zakresie M&N (*mergers and acquisitions*), w szczególności w zakresie negocjacji umów inwestycyjnych dla funduszy *private equity/venture capital*,

Spółka będzie preferować Doradców wykazujących:

- (i) doświadczenie w zakresie transakcji związanych z inwestycjami na rynku *private equity/venture capital*, lub 

- (ii) bardzo dobrą znajomość kodeksu spółek handlowych - w zakresie możliwych form prawnych funduszy VC działających jako spółki prawa handlowego, lub
  - (iii) bardzo dobrą znajomość przepisów dotyczących funduszy inwestycyjnych zamkniętych i zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi – w zakresie możliwych form prawnych funduszy VC działających w formie funduszy inwestycyjnych zamkniętych.
- 2) Wartość wynagrodzenia - uśredniona stawka godzinowa, przy czym Spółka:
- (i) zastrzega sobie możliwość wyboru kilku Doradców wykazujących doświadczenie w jednym z zakresów wskazanych powyżej, w przypadku gdy żaden z Oferentów nie wykaże doświadczenia we wszystkich zakresach wskazanych powyżej, lub gdy Oferta takiego Oferenta nie będzie konkurencyjna cenowo;
  - (ii) we własnym zakresie dokona szacowania całkowitej wartości umowy z Doradcą (w zakresie przewidywanej ilości godzin zw. z obsługą procesów transakcyjnych Spółki) i na tej podstawie może dokonać porównania Ofert.

### **VIII Odpowiedź na Zapytanie Ofertowe**

Odpowiedź na Zapytanie Ofertowe proszę nadesłać **do dnia 15 grudnia 2017 r. r. do godz. 14:00** w wersji elektronicznej na adres: [zapytania.ofertowe@pfrventures.pl](mailto:zapytania.ofertowe@pfrventures.pl).

Odpowiedź powinna zawierać:

- Propozycję wynagrodzenia netto za godzinę pracy (stawka godzinowa netto).
- Potwierdzenie akceptacji ww. zastrzeżeń.
- Potwierdzenie braku konfliktu interesów.
- Prezentację istotnych doświadczeń Doradcy w zakresie Zlecenia objętego niniejszym Zapytaniem Ofertowym.
- Okres obowiązywania oferty nie krótszy niż **30 dni od dnia złożenia oferty**.

W przypadku pytań proszę o kontakt z Agnieszka Syguła, nr tel: 539 543 271

Z poważaniem,



Agnieszka Syguła  
radca prawny  
QP-C-5351010