



Warszawa, dnia 30 marca 2018 roku

ZAPYTANIE OFERTOWE NR 04/2018

W CELU ROZEZNANIA RYNKU

doradztwo prawne w procesie sporządzenia i negocjacji umów inwestycyjnych pod prawem luksemburskim

I. Składający zapytanie

PFR Ventures Sp. z o.o.

Ul. Książęca 4,

00-498 Warszawa

REGON 36032159600000, KRS 0000533101, NIP 7010451067, kapitał zakładowy 76 390 000 PLN.

Dalej jako „Spółka”; „PFR Ventures”

II. Wprowadzenie

Spółka pełni rolę zarządzającego częścią portfela inwestycyjnego pięciu funduszy inwestycyjnych zamkniętych, których środki na inwestycje będą pochodziły z funduszy unijnych (dalej „Fundusze”).

W czterech funduszach jedynym uczestnikiem jest Bank Gospodarstwa Krajowego:

- (i) fundusz PFR Starter FIZ - „Fundusz Starter”,
- (ii) fundusz PFR Biznest FIZ - „Fundusz Biznest”,
- (iii) fundusz PFR Otwarte Innowacje FIZ - „Otwarte Innowacje”,
- (iv) fundusz PFR Koffi FIZ - „Koffi”,

Jeden fundusz został utworzony we współpracy z NCBiR - PFR NCBR FIZ - „Fundusz CVC”.

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.

W przypadku struktur dopuszczalnych według jurysdykcji krajów członkowskich Unii Europejskiej Fundusze VC najczęściej tworzone są pod prawem luksemburskim w formach prawnych dopuszczalnych w tym reżimie prawnym (SCSP, SCS, SaRL, najczęściej jako fundusze regulowane lub RAIF).

III. Przedmiot zlecenia

PFR Ventures jest zainteresowany pozyskaniem doradztwa prawnego – transakcyjnego na potrzeby wsparcia procesów związanych z zawiązywaniem Funduszy VC pod prawem luksemburskim.

W ramach przedmiotu zlecenia doradztwo będzie obejmować, w zależności od charakteru danej transakcji w szczególności:

1. przygotowanie projektu Umowy Inwestycyjnej (umowa typu *limited partnership agreement* – „LPA”) lub projektu dokumentu dostosowującego istniejącą Umowę (LPA) do wymogów danego programu (*side letter*) lub przygotowanie projektu zmian do LPA lub *side letter*, implementujących zasady danego programu w tym wymogi POIR,
2. dostosowanie wzoru LPA/*side letter* dla danej transakcji,
3. udział w negocjacjach LPA i/lub *side letter*,
4. opiniowanie zmienionych na skutek negocjacji konstrukcji prawnych dotyczących m.in. *side letters* i wsparcie merytoryczne Spółki, w tym w zakresie aspektów prawa luksemburskiego – w zależności od zapotrzebowania Spółki.

IV. Charakter umowy z Doradcą

1. Spółka zamierza podpisać z wyłonionym Doradcą umowę określającą zasady udzielania przez Spółkę poszczególnych zleceń.
2. Umowa z Doradcą będzie określać ogólne warunki kierowania poszczególnych zleceń w ramach każdego zakresu zlecenia oraz warunki płatności.
3. Poszczególne zlecenia mogą być ukształtowane na zasadach umowy o dzieło – w przypadku gdy zlecenie będzie dotyczyło sporządzenia określonego dokumentu lub kompletu dokumentów z ustalonym w zleceniu maksymalnym wynagrodzeniem za wykonanie danego dzieła
4. Spółka zastrzega sobie możliwość doprecyzowania w poszczególnych umowach zlecenia z Doradcą szczegółowego zakresu przedmiotu zlecenia lub modyfikacji przedmiotu zlecenia z każdego zakresu, w sposób nie odbiegający istotnie od przedmiotu określonego w pkt. III.
5. Umowa zlecenia nie będzie miała charakteru wyłączności.

V. Zastrzeżenia:

1. Z uwagi na założony harmonogram prac oczekujemy efektywnego działania Doradcy oraz dostępności zespołu dedykowanego do prac w zakresie wskazanym w pkt. III. Doradca zobowiązany jest wskazać w Ofercie dedykowany zespół do wykonania zlecenia, a oczekiwanie Spółki będzie takie, że tylko wskazane osoby z zespołu będą wykonywały zlecenie.

2. Wykonawca powinien podać wartość wynagrodzenia za godzinę pracy netto w PLN, obliczone w oparciu o uśrednione stawki godzinowe (*blended rate*) za pracę każdego członka zespołu Doradcy.
3. Wskazana kwota wynagrodzenia powinna obejmować wszystkie koszty administracyjne Doradcy w szczególności koszty wydruków, telekonferencji, dojazdów, itd.
4. W ramach podpisanej umowy z Doradcą, Spółka nie będzie zobowiązana do udzielenia poszczególnych zleceń objętych umową .
5. Oferta cenowa doradcy prawnego powinna mieć charakter wstępnie wiążący.
6. Doradca biorąc udział w postępowaniu o udzielenie zamówienia musi wykazać brak konfliktu interesów. 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 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 ramowej.
7. PFR Ventures 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;
8. Doradca prawny wyrazi zgodę na udostępnianie przez Spółkę efektów realizacji wszelkiej pracy Doradcy.

VI. 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 2 latach poprzedzających złożenie Oferty, w tym okresie:
 - (i) realizacji usługi doradztwa na rzecz prywatnych lub publicznych funduszy inwestycyjnych (*private equity lub venture capital*) w zakresie strukturyzacji warunków umowy inwestycyjnej (LPA) lub side letters, z instytucjami udzielającymi finansowania kapitałowego na szczeblu UE (EIF, EBI), lub
 - (ii) realizacji usługi negocjacji umowy inwestycyjnej (LPA) lub Side Letter pod prawem luksemburskim dla funduszu *private equity/venture capital*, dotyczącej współpracy stron w okresie co najmniej 10 lat o wartości zobowiązań stron co najmniej 50.000.000 PLN lub
 - (iii) realizacji usługi zakładania funduszu inwestycyjnego w Wielkim Księstwie Luksemburga

Spółka będzie preferować Doradców wykazujących: (i) doświadczenie biznesowe i prawne w zakresie transakcji typu *venture capital*, uwiarygodnione konkretnymi, przeprowadzonymi transakcjami, (ii) doświadczenie we współpracy z publicznymi instytucjami inwestycyjnymi (w tym z EIF i EBI) oraz prywatnymi funduszami, dokonującymi inwestycji w formule funduszu funduszy, (iii) doświadczenie biznesowe i prawne w przygotowaniu i negocjacjach umów inwestycyjnych (LPA) lub side letters dla funduszy funduszy (Fund of Funds) – uwiarygodnione konkretnymi transakcjami,

- 2) **Wartość wynagrodzenia** – uśredniona stawka godzinowa, przy czym Spółka we własnym zakresie dokona szacowania całkowitej wartości umowy z Doradcą i na tej podstawie może także dokonać porównania Ofert.

Spółka będzie preferować Doradców uwzględniających w podawanym wynagrodzeniu efekty synergii wynikające z realizacji poszczególnych zakresów przedmiotu zlecenia.



VII. Odpowiedź na Zapytanie Ofertowe

Odpowiedź na Zapytanie Ofertowe proszę nadesłać do dnia 6 kwietnia 2018 r. do godz. 13.00 w wersji elektronicznej na adres: zapytania.ofertowe@pfrventures.pl; agnieszka.sygula@pfrventures.pl.

Odpowiedź powinna zawierać:

- Propozycję wynagrodzenia,
- Potwierdzenie akceptacji ww. zastrzeżeń,
- Potwierdzenie braku konfliktu interesów,
- Prezentację istotnych doświadczeń Doradcy w zakresie zlecenia objętego niniejszym Zapytaniem Ofertowym oraz skład i doświadczenia poszczególnych członków zespołu Doradcy dedykowany do realizacji zlecenia,
- Okres obowiązywania oferty nie krótszy niż 45 dni.

W przypadku pytań proszę o kontakt z Agnieszką Sygłą, agnieszka.sygula@pfrventures.pl.

Z poważaniem,

Agnieszka Sygula

Dyrektor Departamentu Prawnego Spółki