

# Pozyskiwanie kapitału oraz prezentacja technologii przed inwestorem

## Cel szkolenia

Szkolenie ma na celu przygotowanie uczestników do pozyskiwania finansowania dla projektów technologicznych na komercyjnym rynku kapitałowym.

## Zakres

- analiza standardowego procesu inwestycyjnego z udziałem twórców technologii oraz inwestorów finansowych
- charakterystyka niezbędnej dokumentacji transakcyjnej
- prezentacja koncepcji prezentacji projektu technologicznego i biznes planu

## Korzyści dla uczestników

- zdobycie wiedzy na temat procesów inwestycyjnych
- analiza praktycznych studiów przypadku
- zrozumienie sposobu podejmowania decyzji przez inwestorów finansowych
- identyfikacja częstych błędów popełnianych w trakcie prezentacji projektów inwestycyjnych oraz sposobów ich uniknięcia

## Dla kogo

- pracownicy start up oraz spin off
- pracownicy uczelni wyższych oraz instytutów badawczych
- pracownicy działów R&D
- właściciele przedsiębiorstw
- kadra zarządzająca przedsiębiorstw

## W cenie szkolenia

- uczestnictwo w szkoleniu
- materiały szkoleniowe
- serwis kawowy i lunch
- certifikat

# Program

## Moduł I

9:00 – 11:15 **Finansowanie projektów technologicznych – wprowadzenie**

- ▼ źródła finansowania technologii
- ▼ potencjalni inwestorzy – charakterystyka
- ▼ rodzaje kapitału finansującego technologie
- ▼ proces inwestycyjny
- ▼ Prezentacja koncepcji projektu technologicznego
- ▼ zawartość prezentacji
- ▼ oczekiwania potencjalnych inwestorów

11:15 – 11:30 Przerwa kawowa

## Moduł II

11:30 – 12:45 **Wycena wartości projektów technologicznych**

- ▼ wycena wartości – wprowadzenie
- ▼ metoda dochodowa – założenia i procedura
- ▼ metody majątkowe
- ▼ metoda porównań rynkowych
- ▼ zastosowanie / przykłady praktyczne
- ▼ 12:45 – 13:15 Przerwa na lunch

## Moduł III

13:15 – 14:00 **Wycena aktywów niematerialnych i technologii**

- ▼ aktywa niematerialne – przedmiot wyceny
- ▼ metody i techniki szczególnie adekwatne do wyceny wartości niematerialnych i prawnych oraz technologii
- ▼ kosztowe metody wyceny (metody kosztów odtworzenia i zastąpienia)
- ▼ dochodowe metody wyceny (m.in. zwolnienia od opłat licencyjnych i bezpośrednich przepływów pieniężnych)
- ▼ mnożnikowe metody wyceny

14:00 – 14:30 Przerwa kawowa

## Moduł IV

14:30 – 17:00 **Biznes plan**

- ▼ koncepcja projektu
- ▼ prognozy finansowe
- ▼ częste błędy w biznes planach
- ▼ Dokumentacja inwestycyjna
- ▼ Propozycja inwestycyjna
- ▼ Zobowiązanie do zachowania poufności
- ▼ Umowa inwestycyjna
- ▼ Podsumowanie
- ▼ Czynniki sukcesu

## Prowadzący

Dr **Marcin Lewandowski** jest absolwentem kierunku Handel Międzynarodowy na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Od 1994 roku związany czynnie z doradztwem gospodarczym. W latach 2000-2001 menedżer w BRE Corporate Finance (wcześniej Business Management & Finance SA), gdzie realizował projekty z zakresu prywatyzacji, poszukiwania kapitału, wycen wartości, restrukturyzacji kapitałowej oraz analiz przed inwestycyjnych. W okresie 1994-2000 pracował w firmie F5 Consulting w Poznaniu (wcześniej W. Frąckowiak i Partnerzy - Wielkopolska Grupa Konsultingowa), przechodząc kolejne szczeble od asystenta do starszego konsultanta. Uczestniczył w projektach związanych z opracowywaniem strategii rozwojowej spółek, analizami strategicznymi i prywatyzacją, dezinwestycjami i sprzedażą spółek, analiza przedsięwzięć inwestycyjnych, analizami typu due diligence i wycenami wartości dla celów przejęć (firmy w sektorze budowlanym) oraz restrukturyzacją grup kapitałowych.

Dr Marcin Lewandowski od 1994 do 2001 roku był wykładowcą Katedry Inwestycji i Rynków Kapitałowych Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Tytuł doktora nauk ekonomicznych uzyskał w 1997 roku za pracę: Fuzje i przejęcia, jako metody wzrostu przedsiębiorstw.

Odbył staże naukowe w Belgii oraz Stanach Zjednoczonych (Georgia State University). Jest współautorem książek na temat fuzji i przejęć przedsiębiorstw, w tym "Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych" (WIG-Press, Warszawa 2001) oraz kilkudziesięciu artykułów specjalistycznych na temat fuzji i przejęć przedsiębiorstw, rynków kapitałowych, zarządzania wartością oraz nadzoru właścicielskiego

## Formularz zgłoszeniowy

Temat szkolenia

Termin i miejsce

Koszt szkolenia

### Dane uczestnika

Imię i nazwisko

Firma/Instytucja

Stanowisko

Telefon

Email

### Dane osoby do kontaktu

Imię i nazwisko

Telefon

Email

### Dane do faktury

Nazwa Firmy/Instytucji

Adres

NIP

### Warunki Uczestnictwa:

1. Wypełnienie i odesłanie formularza zgłoszeniowego pocztą elektroniczną na adres e-mail: kontakt@pgwi.pl nie później niż 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia.
2. Otrzymanie potwierdzenia ( e-mail) udziału w szkoleniu od Polskiej Grupy Wspierania Innowacyjności Sp. z o.o. na około 4 dni przed rozpoczęciem szkolenia.
3. Po otrzymaniu potwierdzenia udziału w szkoleniu, opłatę należy wnieść na konto Polskiej Grupy Wspierania Innowacyjności Sp. z o.o. MBank: 21 1140 2004 0000 3602 7568 9890.
4. Polska Grupa Wspierania Innowacyjności Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do odwołania szkolenia z przyczyn niezależnych.
5. Rezygnacja z udziału w szkoleniu powinna nastąpić w formie pisemnej (e-mail) na 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia. Rezygnacja w późniejszym terminie wiąże się z koniecznością partycypacji w 100% kosztów szkolenia. Nieobecność na szkoleniu nie zwalnia z dokonania opłaty.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Polską Grupę Wspierania Innowacyjności Sp. z o.o. w zakresie niezbędnym do obsługi szkolenia oraz prowadzonej przez nią działalności gospodarczej zgodnie z ustawą z dn. 29.08.1997r. o Ochronie Danych Osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883). Wiem, że mam pełne prawo do wglądu i zmiany danych, jak też ich usunięcia z bazy.

Wyrażam zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną informacji handlowej na temat nowych produktów i usług Polskiej Grupy Wspierania Innowacyjności Sp. z o.o. zgodnie z ustawą z dn. 18.07.2002 r. o Świadczeniu Usług Drogą Elektroniczną (Dz. U. Nr 144, poz. 1204). Poinformowano mnie, iż w każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania udzielonych zgód

Data

Podpis