

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
- inwestorzy

W cenie szkolenia

- uczestnictwo w szkoleniu
- materiały szkoleniowe
- certyfikat

Czas trwania

- 8 godzin. 1 dzień

Kontakt

Miłosz Żebrowski
Tel.: +48 503 177 561
Mail: m.zebrowski@pgwi.pl
www.pgwi.pl



Program

Moduł I

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

Moduł II

Wycena wartości projektów technologicznych

- ▼ wycena wartości – wprowadzenie
- ▼ metoda dochodowa – założenia i procedura
- ▼ metody majątkowe
- ▼ metoda porównań rynkowych
- ▼ zastosowanie / przykłady praktyczne

Moduł III

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

Moduł IV

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 Konsulting 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, dezinvestycjami 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.

