

Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia z sektora **MSP**



Invest Expo 2011

Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia z sektora MSP

1. Program prezentacji

- Pomysłodawca
- Geneza projektu
- Założenia projektu
- Beneficjenci
- Zadania w projekcie
- Partnerzy w projekcie
- Wydarzenia w projekcie



INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

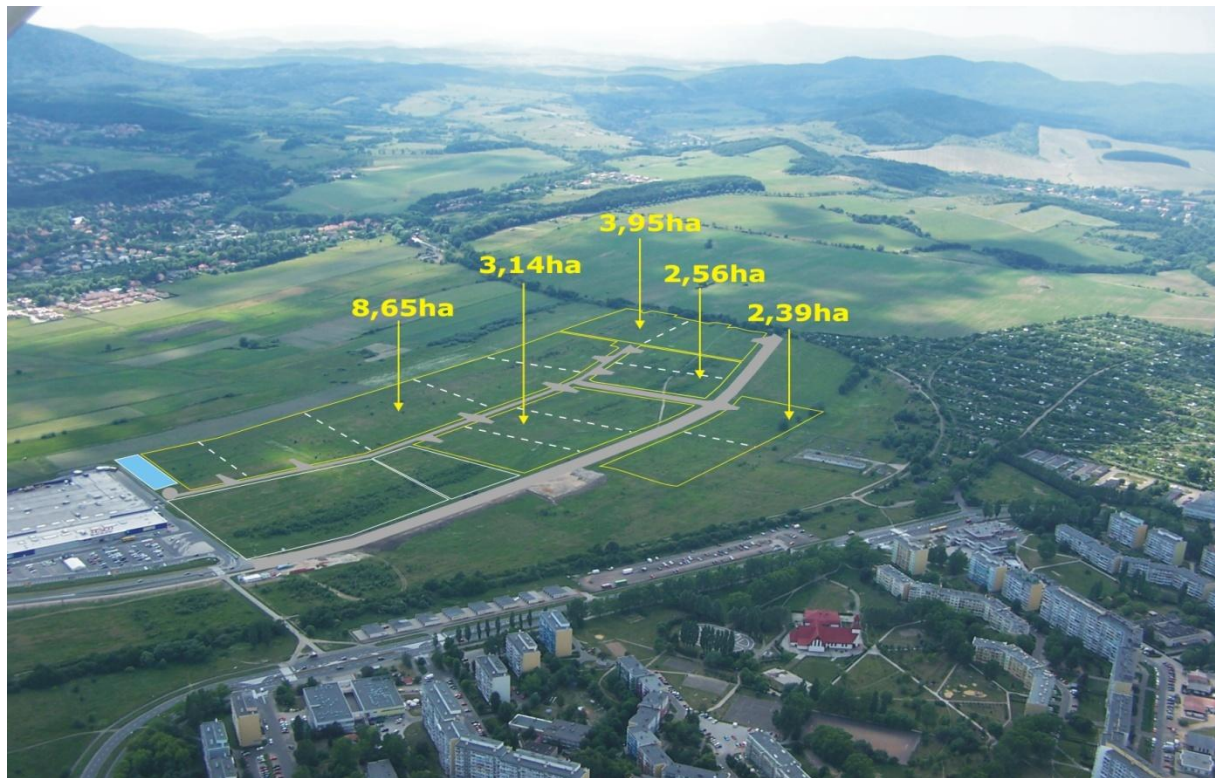


1. Dolnośląski Park Technologiczny T-Park:
 1. Jeden z najmłodszych parków w Polsce
 2. 98% powierzchni zagospodarowane przez 30 firm w ciągu 18 miesięcy
 3. Wiodące branże: IT, usługi finansowe i doradcze, ochrona środowiska
 4. Doskonała infrastruktura
 5. Stale rozbudowywany pakiet usług dodatkowych



INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

2. Tereny inwestycyjne



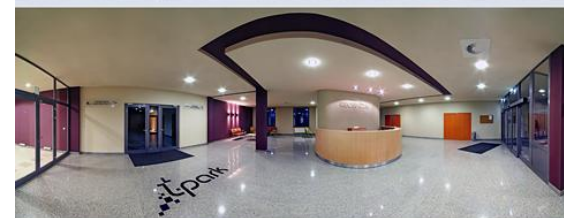
INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

V

2. Budynek Centrum Badań i Rozwoju

Podstawowe parametry techniczne:

- Powierzchnia działki: **1,2 ha**
- Powierzchnia zabudowy: **2490 m²**
- Powierzchnia użytkowa: **6765 m²**
- Kubatura: **21341 m³**
- Wysokość: **14 m**



Dolnośląski Park Technologiczny

INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

VI

3. Hala warsztatowo - produkcyjna

Podstawowe parametry techniczne:

- *Powierzchnia:* **800 m²**
- *Kubatura:* **8300 m³**
- *Wysokość:* **12 m**
- *Liczba kondygnacji:* **1**
- *Nacisk na posadzkę:* **10000 kg / m²**





W **inwestuj**
Innowacje



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego



Dolnośląski Park Technologiczny

www.t-park.pl

INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

VIII

1. Geneza projektu
 - Bariery rozwoju innowacyjnych MSP
 - Administracyjne
 - „Mentalne”
 - Finansowe
 - „Luka finansowa” - 3F
 - Rozwój oferty/ usług T-Parku
 - Ogłoszenie konkursu przez PARP ;)



INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

2. Założenia projektu

- tytuł: „Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia z sektora MSP”
- nazwa promocyjna „inwestuj w innowacje!”
- adres strony: www.inwestujwinnowacje.pl
- budżet projektu 3.749.084,24 PLN
- czas realizacji 01.01.2009 - 31.12.2012
- wartość dofinansowania 100%
- zasięg ogólnopolski
- liczba firm objętych projektem 54 docelowo około 100
- 13 firm biorących udział w projekcie pozyskało zewnętrzne finansowanie swojej działalności (7 – NewConnect, 6 – Venture Capital)

INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

X

3. Beneficjenci:

- innowacyjne małe i średnie firmy
- wszystkie branże
- firmy poszukujące zewnętrznego finansowania swoich przedsięwzięć
- brak obowiązku zawarcia umowy o dokapitalizowanie!!!

INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

XI

4. Zadania w projekcie - szkolenia

CO?



JAK?

GDZIE??

Najczęstsze błędy przedsiębiorców w kontaktach z inwestorem

Przedsiębiorcom nie zawsze udaje się uniknąć błędów podczas kontaktów z inwestorami. Niejednokrotnie są one na tyle drobne, nie wpływające na całokształt oceny, ale zdarza się, że przekreślają projekt i uniemożliwiają prowadzenie dalszych rozmów. Warto więc przyjrzeć się tym najczęściej popełnianym, aby skutecznie unikać ich w kontaktach z funduszami.

Błędy merytoryczne:

1. Bezkrytyczne podejście do projektu - według przedsiębiorcy projekt nie posiada słabych stron, z otoczenia nie płyną żadne zagrożenia.
2. Brak świadomości istnienia konkurencji.
3. Plany finansowe nie są przemyślane, są niespójne - przedsiębiorca nie potrafi ich obronić.
4. Brak założeń do prognoz finansowych.
5. Brak przedstawienia wartości inwestycji wraz z dokładnym uzasadnieniem jej przeznaczenia.

Błędy wizerunkowe

1. Przedsiębiorca używa zbyt technicznego języka, specyficznego dla branży projektu.
2. Przedsiębiorca nie jest przygotowany do odpowiedzi na pytania funduszu.
3. Przedsiębiorca nie pamięta informacji przedstawionych w biznesplanie, co najczęściej oznacza, że biznesplan nie był przygotowywany przez przedsiębiorcę.
4. Dokumenty są przygotowane niedbale: brak dbałości o estetykę, brak dbałości o poprawność tekstu.
5. Brak precyzji.
6. Naleganie na NDA (*non-disclosure agreement*) przed ujawnieniem podstawowych informacji.

Czynnikiem bardzo często decydującym o sukcesie jest prawidłowa prezentacja oferty. Powinna ona zawierać wszystkie kluczowe postanowienia, niezbędne informacje oraz wyłącznie dobrze przemyślane pomysły. Należy prezentację tak konstruować, aby umowa mogła dojść do skutku nawet bez dalszych negocjacji.

Możliwe przyczyny niepowodzenia w rozmowach z inwestorami

1. Nieumiejętność sprzedania pomysłu - 54%
2. Źle przygotowany biznesplan - 45%
3. Zbyt duży optymizm dotyczący przychodów i sprzedaży - 34%
4. Niezrozumienie idei przez inwestora - 28%
5. Zbyt duża ostrożność inwestorów - 28%

INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

XV

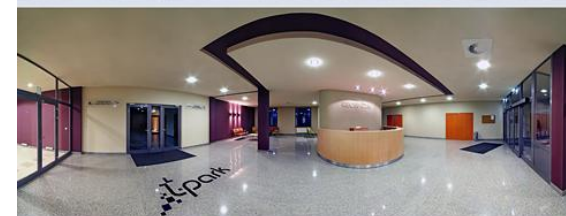
2. Zadania w projekcie - szkolenia

Autoprezentacja,
wystąpienia
publiczne,
komunikacja

JAK?

Rynek kapitałowy,
oczekiwania
inwestorów,
najczęściej
popętniane błędy

CO?



Dolnośląski Park Technologiczny

INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

XVI

4. Zadania w projekcie - Konferencja

1. 10 firm x 10 minut (film + prezentacja)
2. Fundusze Venture Capital, Private Equity, Seed Capital, Business Angels, domy maklerskie, banki, indywidualni inwestorzy,
3. Networking
4. Sala notowań NewConnect



GIEŁDA PAPIERÓW
WARTOŚCIOWYCH
w Warszawie

INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

XVIII

5. Partnerzy w projekcie (niektórzy)

- GPW - NewConnect (patronat merytoryczny)
- Ernst & Young Academy of Business
- IPO.pl
- Prometeia Capital
- Venture Incubator

INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

6. Kolejne wydarzenia

- Kolejne szkolenia marzec 2011
- Kolejna konferencja czerwiec 2011
- Kolejne firmy na stronie www.inwestujwinnowacje.pl niezwłocznie po konferencji
- Nabór w trybie ciągłym - na podstawie przesłanych biznes planów

III konferencja projektu

Warszawa,
Giełda Papierów
Wartościowych
17 czerwca 2010



IV konferencja projektu

Warszawa,
Giełda Papierów
Wartościowych
17 listopada 2010



Firmy uczestniczące w projekcie

XXI



Dolnośląski Park Technologiczny

www.t-park.pl

INSPIRACJE INNOWACJE ROZWÓJ

Dziękuję za uwagę

Marek Urbański

marek.urbanski@darr.pl