4 must be w relacji z funduszem

10.06.2019

4 must be w relacji z funduszem / Jak dobrze wybrać inwestora

Fragment publikacji z okazji XX-lecia MCI: Digital DNA Private Equity – 20 głosów na 20 lat

Sebastian Muliński i Paweł Fornalski, współzałożyciele IAI SA i zarządzający firmą, oferującą kompleksową obsługę sklepów internetowych i rezerwacji noclegów, dostarczającą systemy modelu SaaS. Rozwiązanie to umożliwia stworzenie sklepu lub hurtowni internetowej i wspiera obsługę biznesu (m.in. generowanie ruchu, obsługę płatności, wysyłkę towarów, analizę big data). IAI jest liderem na szybko rozwijającym się rynku sklepów internetowych w Polsce.

„To było szalone 11 miesięcy, podczas których po 11 latach w 11 dni zdecydowaliśmy o losie IAI SA" – tak na swoim blogu moment przejęcia większościowego pakietu akcji w IAI przez MCI podsumował Paweł Fornalski. Dziś Fornalski, prezes i współzałożyciel firmy, wraz z Sebastianem Mulińskim, wiceprezesem i współzałożycielem IAI, wraz z inwestorem pracują nad szybką ekspansją i zwiększeniem wartości spółki, wycenionej na 300 mln PLN w ramach transakcji z jesieni 2018 r. Jednak jak sami przyznają, wybór inwestora był próbą, z której wyszli obronną ręką. I to głównie dzięki temu, że zarówno przed samym procesem inwestycyjnym, jak i w trakcie niego trzymali się wytyczonego wcześniej kursu, którego istotę zawarli w czterech poniższych radach.

1. **Nie odpuszczaj swojego daily business**

Kwestie inwestycyjne, zdobywania kapitału na rozwój były w naszej firmie głównym

tematem co najmniej przez kilka kwartałów. Bardzo poważnie rozpatrywaliśmy debiut na GPW połączony z emisją. Potem – za namową doradców – pojawiła się opcja quasi-licytacji z wybraną grupą zainteresowanych inwestorów. Po dopracowaniu teasera i wysłaniu go w świat okazało się, że zainteresowanie wyraziła duża grupa firm. Jednak nie zmieniło to naszego postanowienia, że procesy inwestycyjne pochłaniać mogą maksymalnie 50 proc. naszego czasu i energii. Drugą połowę zdecydowaliśmy się wciąż poświęcać na zarządzanie IAI. Chcieliśmy uniknąć sytuacji, w której – zajęci relacjami z potencjalnymi inwestorami, due diligence itp. – tracimy z oczu najważniejsze – rozwój biznesu i tym samym wytracamy energię. Efekty? Niektórzy inwestorzy mogli mieć poczucie, że nie traktujemy ich z należytą intensywnością, ale nasze argumenty były trudne do zbicia: hamujące wzrosty mogłyby być dodatkowym orężem negocjacyjnym, zbijającym naszą wycenę. Co ciekawe, MCI potrafiło to docenić i w naszym zaangażowaniu w spółkę widziało wartość, a nie wadę.

2. **Utrzymuj harmonogram i konkurencję w procesie**

Dlaczego warto było podchwycić pomysł z pewnym „konkursem piękności wśród inwestorów” (chociaż MCI może mieć tu inne zdanie)? Dlatego, że mieliśmy drugi komponent tego procesu – ścisły harmonogram, działaliśmy krok po kroku, etap po etapie. To powodowało, że na bieżąco chętni się wykruszali lub sami ich eliminowaliśmy, mając niemal w trybie „live” porównanie podejścia i warunków oferowanych przez poszczególnych inwestorów. Co więcej, wszyscy uczestnicy procesu byli świadomi tego trybu, co powodowało, że konkurowali między sobą, trzymając dynamikę i jakość procesu inwestycyjnego. Stąd te 11 miesięcy w przypadku IAI nie były jednym wielkim chaosem, szarpaniną, a linearnym procesem, zaplanowanym na inwestycyjny sukces.

3. **Wyczyść szafę, zanim usiądziesz do stołu**

„To dziwne” – słyszeliśmy zewsząd, gdy okazywało się, że w IAI nie ma żadnych trupów w szafie. A ich obecność na końcowym etapie negocjacji ma kolosalne znaczenie. Doświadczeni prawnicy przekonywali nas, że po dokładnym due diligence każdy inwestor zawsze przygotowuje sobie listę ukrytych słabych punktów danej spółki. Tuż przed podpisaniem umowy wyciąga ją z rękawa i zbija wycenę firmy o kolejne kilka procent. Tymczasem my szliśmy do finału z otwartą przyłbicą, bez żadnych przykrych niespodzianek. To potęgowało zaufanie inwestorów do nas – w umowie inwestycyjnej

znalazło się stosunkowo niewiele zapisów, które mogłyby świadczyć o ograniczonym zaufaniu funduszu do fundamentów IAI. Więcej – uporządkowanie szaf zaowocowało finalnymi ofertami wyższymi niż zakładano pierwotnie. A to przy takich transakcjach zdarza się nieczęsto.

4. **Wybierz dobrego partnera, wspierającego cię w relacjach z inwestorem**

Wybraliśmy EY, doradcę z górnej półki, także cenowej. Jednak szybko okazało się, że był to koszt wart poniesienia. Dobry partner to ten, który jest pierwszym kontaktem z inwestorami i niweluje wrażenie braku zaangażowania w chwili, gdy akurat founderzy zajmują się rozwojem biznesu. Mocny partner to też niejako trener: ustala realny harmonogram, mobilizuje w chwilach słabości, pokazuje drobne zagrania pozwalające podnieść jakość relacji z inwestorami. Udziela rad, dzięki którym „wyglądasz” na kolejne kilkanaście milionów złotych więcej. No i wreszcie: to idealny sparingpartner dla potężnych i doświadczonych funduszy czy inwestorów. Dla drugiej strony dobry doradca inwestycyjny to jasny sygnał, że zasiada do stołu z poważnymi ludźmi po to, by porozmawiać o poważnych kwotach.