



HELIX VENTURES PARTNERS FIZ

Konferencja prasowa

Warszawa, 4 lutego 2009

Fundusz Helix Ventures Partners FIZ będzie inwestował w firmy technologiczne na wczesnym etapie rozwoju

Struktura HVP FIZ

KFK
(50%)

- Utworzony przez rząd polski w celu ograniczenia zjawiska luki kapitałowej polegającej na niskiej podaży kapitału VC/PE w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw
- Inwestuje w fundusze VC/PE w sektorach innowacyjnych, prowadzących działalność badawczo-rozwojową

MCI
Management
(30%)

- Wiodąca grupa finansowa zarządzająca funduszami VC/PE w Europie Środkowej w sektorach (TMT, Usługi Finansowe, Usługi Medyczne i Biotechnologia)
- 28 inwestycji technologiczne i 4 udane IPO
- Od lutego 2001 notowana na Warszawskiej GPW

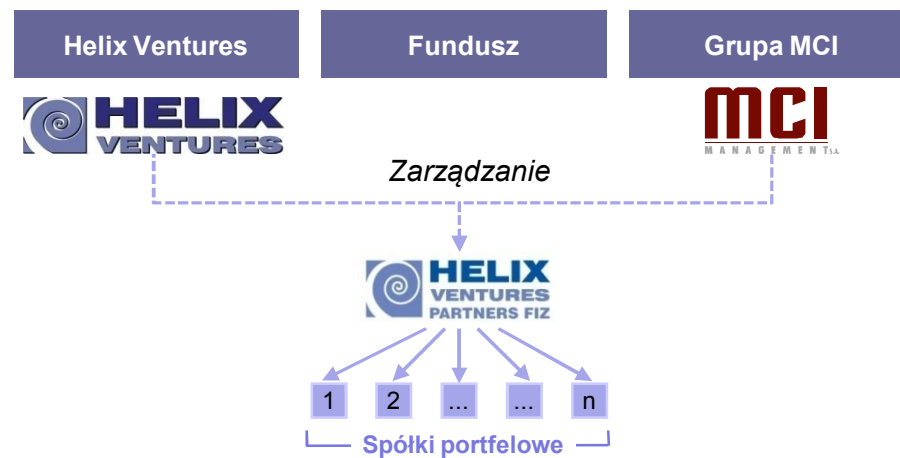
Dariusz
Wiatr
(20%)

- Bogate doświadczenia doradcze (McKinsey & Co) i inwestycyjne w USA (Dolina Krzemowa) oraz w Europie Zachodniej i Wschodniej (Helix Ventures)
- Liczne projekty doradcze z wiodącymi firmami high-tech w USA (Apple Computers, Cisco Systems,...) oraz w EŚW (Sygnity, Matav, ITI/Onet, SAP, Ster-Projekt, AMG.net, WM-data, UPC Polska,...)

Główne cechy funduszu

- **Typ i rodzaj funduszu:** Fundusz Inwestycyjny Zamknięty typu Venture Capital
- **Wielkość funduszu:** 40m PLN
- **Horyzont funduszu:** 10 lat (5 lat – okres inwestycyjny)
- **Docelowe inwestycje:** skoncentrowany wyłącznie na inwestycjach typu „early stage”, wyłącznie na terenie RP
- **Branża:** ICT (Information and Communication Technology)
- **Preferowane produkty:** Usługi B2B
- **Oczekiwana wielkość poszczególnych inwestycji:** ograniczone do 1,5m EUR
- **Sposób finansowania Inwestycji:** „Pure equity”
- **Budowanie i zarządzanie portfelem:** Zespół HVP

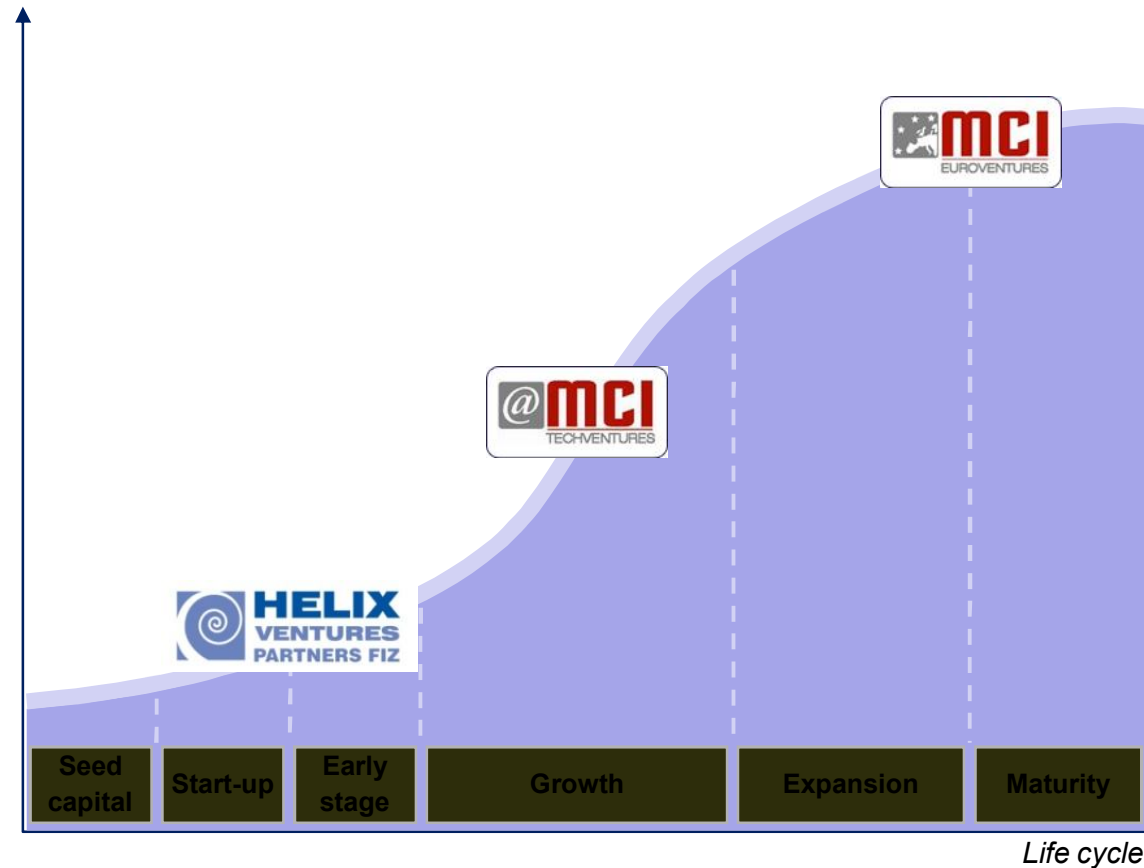
Helix Ventures Partners zostanie wspólnie zarządzany przez MCI i Helix Ventures



Helix Ventures Partners i reszta funduszy MCI mają jasno podzielone role

Struktura HVP FIZ

Wartość rynkowa

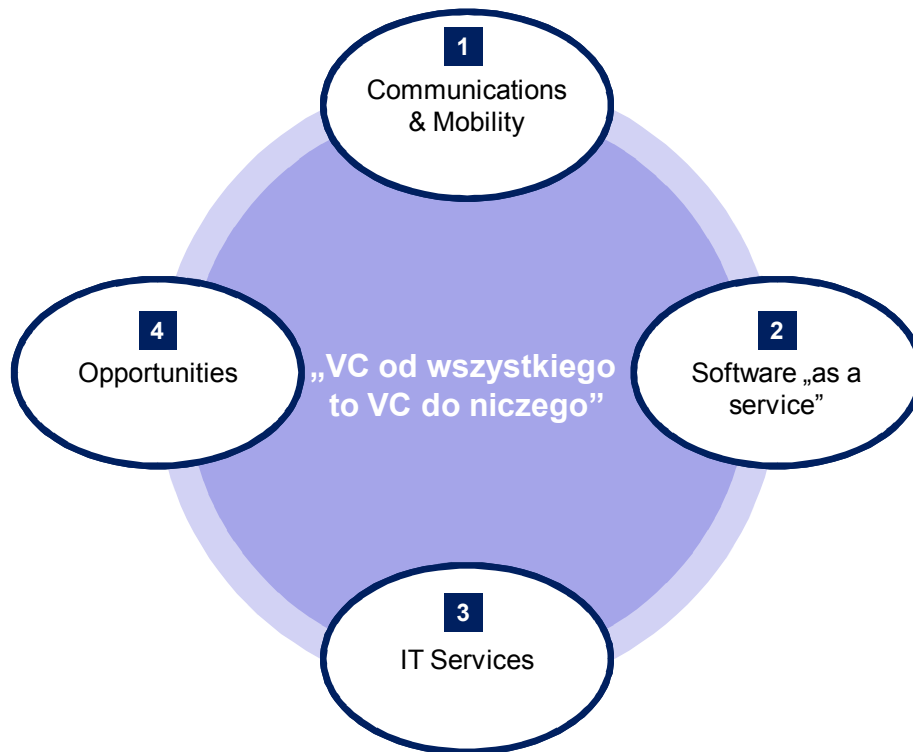


Podział ról

- Helix Ventures Partners będzie się koncentrował na inwestycjach typu „Start-up” i „Early stage” do poziomu 1,5 mln EUR
- MCI TechVentures 1.0 koncentruje się na inwestycjach typu „Growth”
- MCI EuroVentures 1.0 koncentruje się na dojrzałych projektach inwestycyjnych typu „Expansion” i „Maturity”

Credo HVP: koncentracja na obszarach o dużym potencjale rozwoju oraz spełnienie podstawowych czynników sukcesu

Wybrane obszary inwestycyjne



Kluczowe czynniki sukcesu VC

Projekty

- **Elementy „DNA” następnego Skype’a:**
 - Unikalna (lub przynajmniej istotnie różna od zastanych) wartość dla klientów
 - Uniwersalność adresowanych potrzeb
 - Innowacyjny model biznesowy
 - Wczesny zamysł i plan ponadkrajowego *roll-out’u*
 - „Nośność” tematu inwestycji
 - Wczesne adresowanie kwestii ryzyka przyszłego finansowania

Zespół przedsiębiorcy

- **Umiejętności i zaangażowanie:** „Duże” tematy i świetne strategie są konieczne, ale zespół musi pokazywać swoją wartość dodaną

Zespół funduszowy

- **Kompetencje:** Przedsiębiorczość, znajomość branży, strategiczne myślenie, finanse, sieć kontaktów
- **Aktywny styl inwestowania:** Podejście *hands-on* (interwencja z poziomu RN nie wystarcza)
- **Adaptacja:** Myślenie scenariuszowe

W poszukiwaniu globalnych liderów: „Za” i „Przeciw” idei polskich GLT („Globalnych Liderów Jutra”)

Za

- Wystarczający poziom innowacyjności – zachęcający deal flow pomysłów z potencjałem GLT
- Istniejące regionalne wzorce (np. czeski Grisoft)
- Polska jako dobry rynek do testowania nowatorskich modeli biznesowych (światowy „średniak” z dala od epicentrum, umiarkowane ryzyko natychmiastowego skopiowania przez konkurencję)
- Początki zainteresowania ze strony wiodących globalnych firm VC

Przeciw

- Zostanie GLT zwykle wymaga środków przerastających stosunkowo niewielkie możliwości kapitałowe lokalnych firm VC
- Partnerstwa z globalnymi VC wciąż rzadkie
- Pokusa (często wspierana przez VC) koncentracji na rosnącym i chłonnym rynku lokalnym

Etapy rozwoju funduszu



Obecny etap

Lead projektowy będzie zapewniony przez dwóch doświadczonych przedsiębiorców w branży inwestycji kapitałowych i IT

Rola w funduszu

Tomasz Czechowicz

- Założyciel i prezes MCI Management
- Członek Rady Inwestorów HVP
- Członek Komitetu Inwestycyjnego HVP

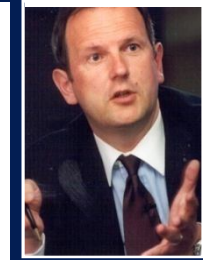


Główne odpowiedzialności

- W pierwszej fazie funduszu:
 - Strategia inwestycyjna
 - Identyfikacja i screening potencjalnych inwestycji
- W dalszej części:
 - Pomoc strategiczna
 - Wsparcie w realizacji strategii wyjść

Dariusz Wiatr

- Inwestor prywatny w HVP (na poziomie 20%)
- Członek Rady Inwestorów HVP
- Członek Komitetu Inwestycyjnego HVP



- W pierwszej fazie funduszu:
 - Strategia inwestycyjna
 - Identyfikacja i screening potencjalnych inwestycji
- W dalszej części:
 - Pomoc strategiczna, organizacyjna (struktura, leadership, kluczowi ludzie)
 - Realizacja strategii wyjść

Zespół HVP

Krótki życiorys

Małgorzata Walczak

- Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego, Sorbony oraz MBA na University of Minnesota i SGH
- 13 letnie doświadczenie zawodowe
- Zajmowała stanowiska kierownicze w międzynarodowych koncernach (Compaq Computer, HP, Lotus/ONZ), jak i w polskich spółkach (Optimus S.A. – jako Dyrektor Zarządzający i Wiceprezes Zarządu (2002-2005), Mennica Polska S.A. – Dyrektor Pionu Płatności Elektronicznych (2006), Helix Ventures (2008))



Główne odpowiedzia- lności

- Fund Manager
- Zarządzanie funduszem
- Bezpośrednia pomoc proceduralna i menedżerska dla spółek (procedury, kontroling, formalny nadzór właścicielski, itd.)
- Poszukiwanie talentu menedżerskiego
- Szczegóły przygotowania propozycji inwestycyjnych dla KI
- Prowadzenie wybranych inwestycji
- Ustalanie strategii wyjścia z inwestycji

Nicolas Jedraszak

- Absolwent Solvay Business School w Brukseli (finanse i marketing)
- 4 letnie doświadczenie zawodowe na polskim rynku finansowym i inwestycyjnym
- Dyrektor Inwestycyjny w Helix Ventures (od 2008 r.), Konsultant w Roland Berger Strategy Consultants (2007-2008), Associate w Hexagon Capital w okresie 2004-2006
- Sektory doświadczenia: telekomunikacyjny, IT, FMCG oraz paliwowy



- Dyrektor Inwestycyjny
- Prowadzenie wybranych inwestycji
- Szczegóły przygotowania propozycji inwestycyjnych, struktury transakcji („term sheets”)
- Nadzór nad procesem przygotowania umów inwestycyjnych
- Ustalanie strategii wyjścia z inwestycji