



Как работают и во что инвестируют венчурные фонды

4 февраля 2014

Венчурный фонд (англ. venture — рискованное предприятие) — инвестиционный фонд, ориентированный на работу с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в доли предприятий с высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли.

Отличия от банка или другого вида финансирования:

- Понимают что деньги могут быть потеряны
- Не требуют залога недвижимости или другой собственности
- Инвестиции невозможно вернуть в любой момент
- Рассчитывают минимум на 10-кратный рост вложений
- Входят во владение компанией и участвуют в управлении

Что такое «венчурный фонд»

- Продажа другой компании M&A
- IPO компании
- Выкуп акций предпринимателями
- Привлечение следующего инвестора
- Ликвидация компании

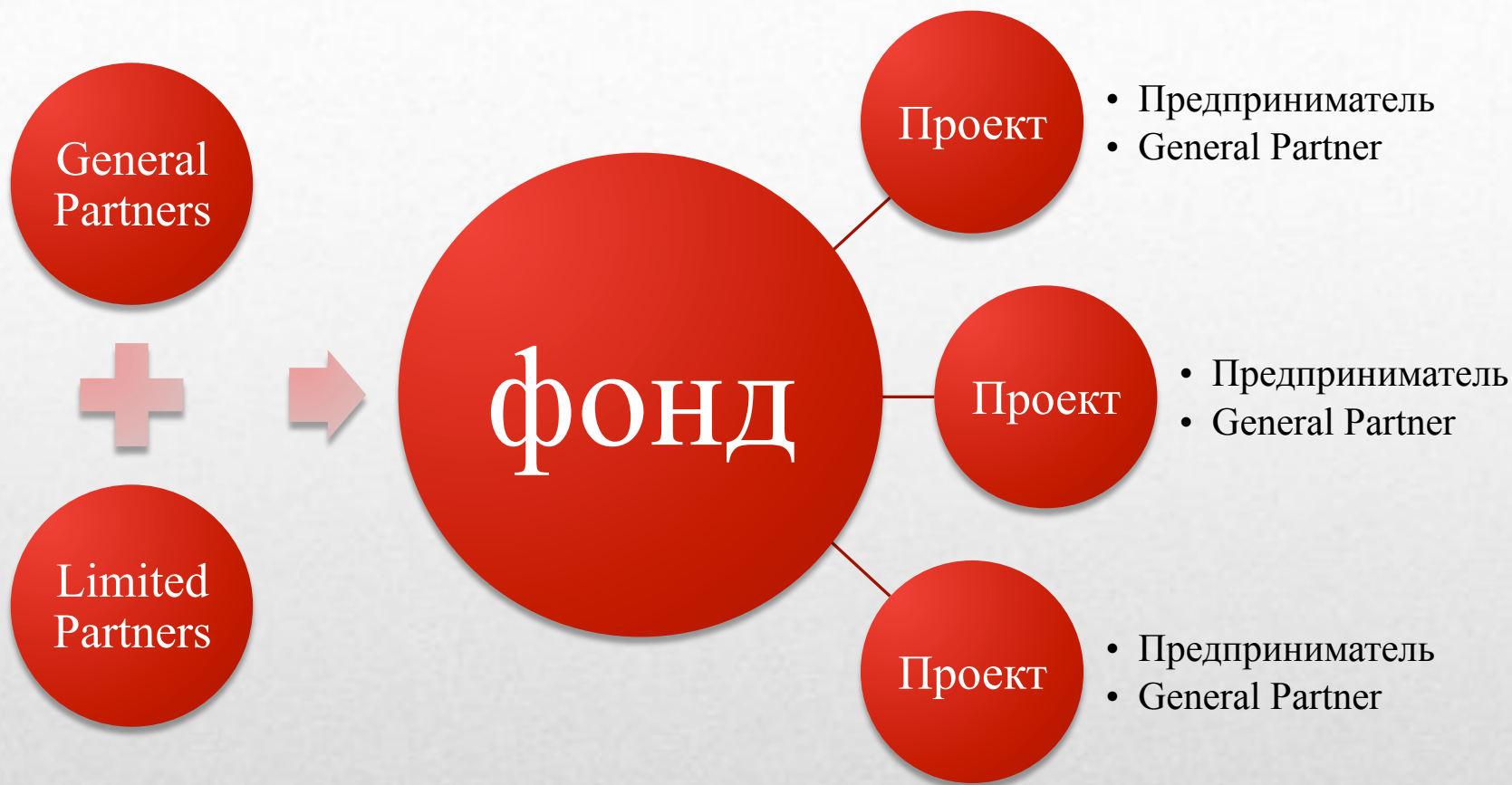
Что получает:

- Management Fee - 2-2,5%
- Success Fee – 20-25%

На чем зарабатывает VC

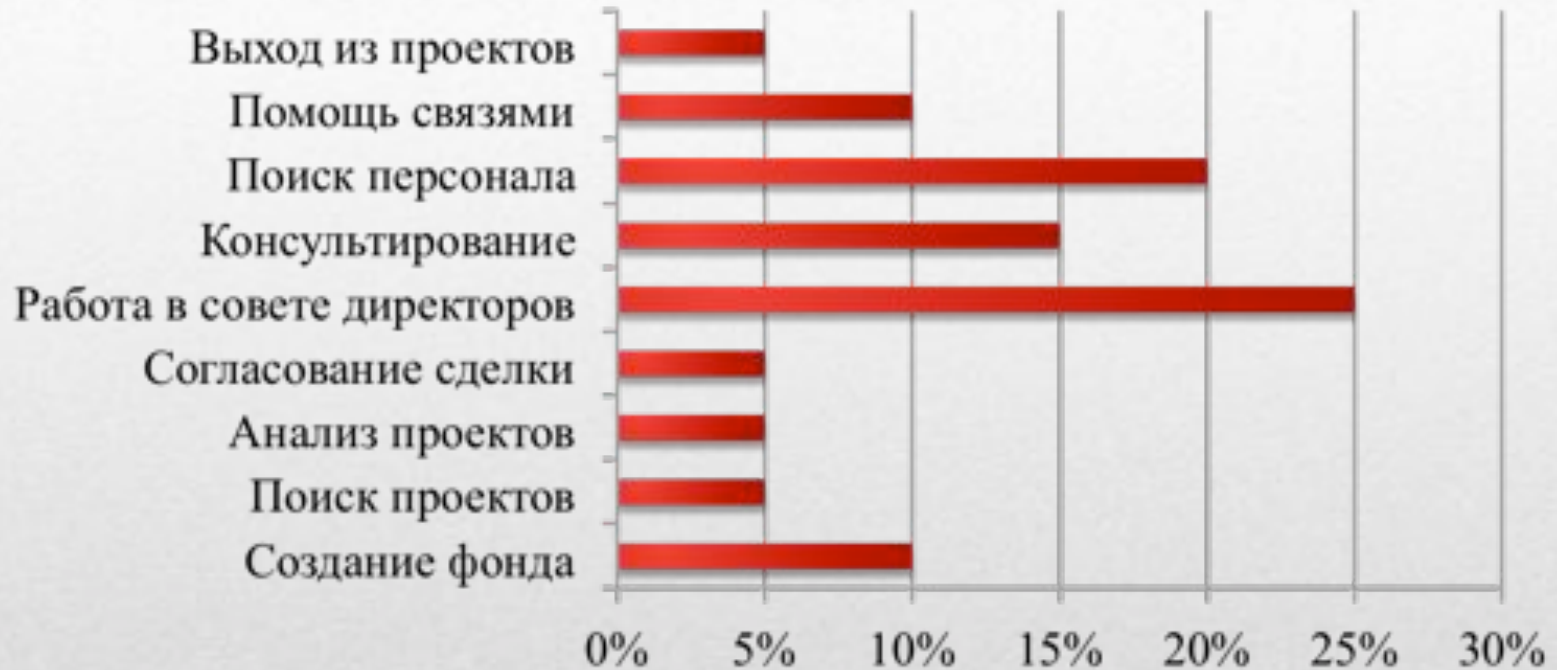
- 10 лет (8+2):
- 3 года – набор проектов
- 4 года – выращивание проектов
- 1(3) года – выход из проектов

Время жизни фонда



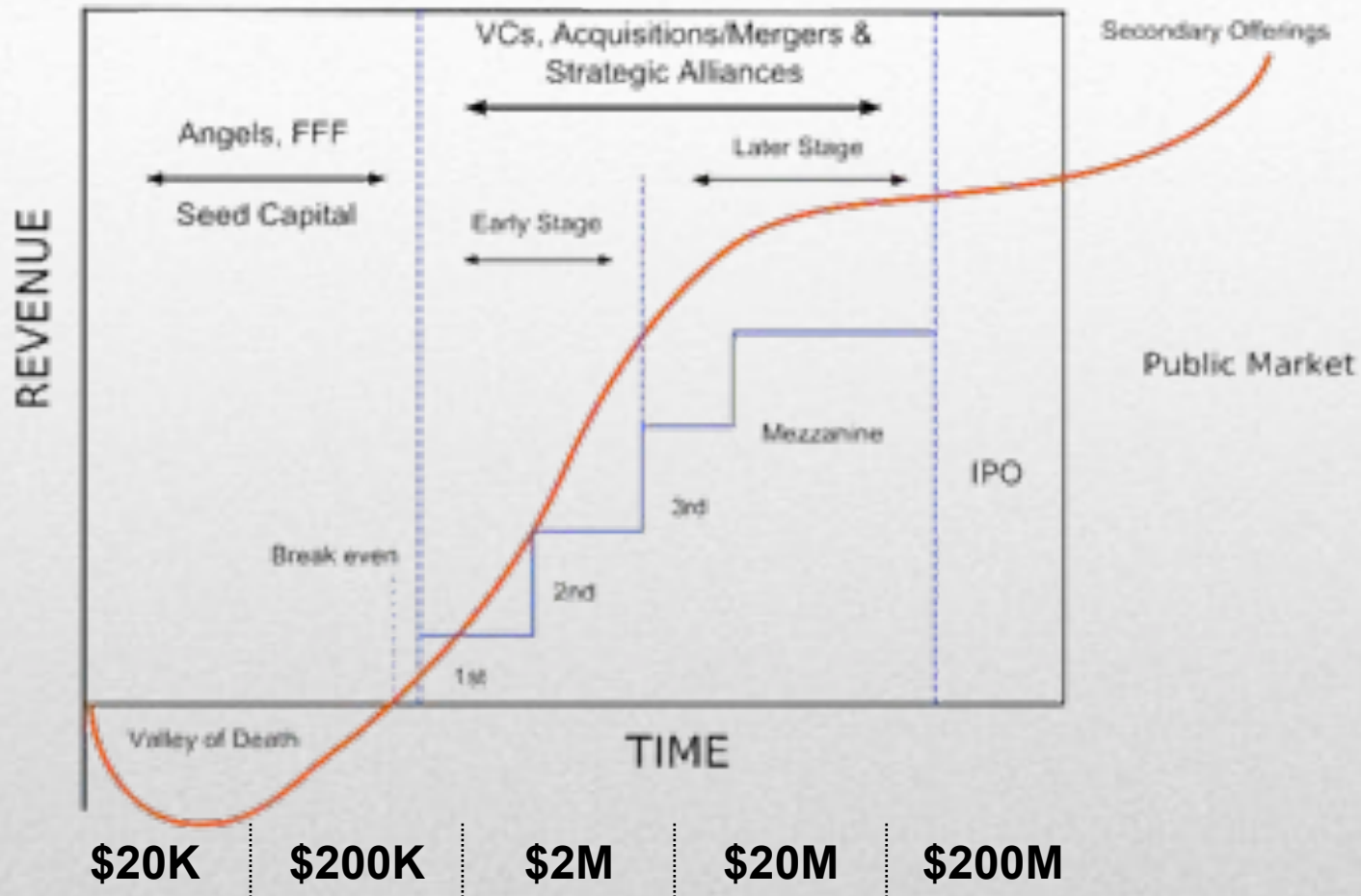
Структура венчурного фонда

занятость инвестора



Чем заняты венчуристы

Startup Financing Cycle



Объем инвестиций по стадиям

- 1. План должен быть**
- 2. Ничего не идет по плану**
- 3. Главное в бизнес-плане: знание рынка и умение планировать**

Бизнес-план – это только игра воображения



На ранних стадиях:

- По понесенным затратам?
- По интеллектуальной собственности?
- По доходности?
- В сравнении с другими проектами.
-пальцем в небо....

Как оценивается проект

Раунд	посев	ангел	Раунд А	Раунд В	Раунд С	Раунд D,E...
Сумма инвестиций	\$20-500К	\$0,5-\$2M	\$3-7M	\$7-25M	\$15M+	\$25M+
Оценка компании	\$1M	\$3-5M	\$5-10M	\$15M+	\$50M+	\$100M+
Доля инвестора	25-40%					5-10%

Оценка и объем инвестиций

	посевной фонд	фонд раунда А
денег в управлении	\$1M	\$50M
партнеров (управляющих и венчурных)	5	10
проектов по декларации	20	40
инвестиция в 1 проект	\$50K	\$1,25M

Почему на разных стадиях разные фонды

	посевной	раунд А	pre-IPO
заработок на проекте- «звезде»	100х-1000х	10х-20х	2х-10х
риски	крайне высокие	средние	близки к нулю
источник рисков	все, какие только можно придумать	размер рынка, масштабирование	макроэкономика
состояние проекта на входе	гипотеза о бизнесе	подтвержденный бизнес, с оборотом от \$1М	бизнес, настроенный на IPO в ближайшие 2 года

Разные фонды – разные ожидания

1 год

1 год

1 год



Один проект должен окупить остальные 9 «провальных»

Почему фонды «жадные»



1000 leads

400 встреч

интерес

100 обсуждений

40 due-diligence

подготовка сделки

6 инвестиций

ИНВЕСТИЦИЯ

4 следующих раундов

3 выходов из компаний

успех

1 IPO

Реальная воронка одного из фондов

- Деньги;
- Общая бизнес-грамотность;
- Экспертиза в конкретной сфере бизнеса;
- Доступ к каналу продаж;
- Референс для дальнейших стадий;
- Привлечение следующих инвесторов

Инвестор – не только деньги

	% владения	сумма инвестиций	цена за акцию в момент инвестирования
Основатели	37,28%		
Раунд А	15,88%	\$85 551	\$0,002223
Раунд В	10,18%	\$5 480 471	\$0,222223
Раунд С	12,99%	\$21 605 744	\$0,686620
Раунд D	10,52%	\$36 635 135	\$1,437189
Раунд E	7,75%	\$100 000 013	\$5,327467
Раунд F	5,4%	\$200 000 008	\$15,268400

Источник: <http://www.wac6.com>

Capitalization Table: Twitter

- 1. Команда, способная создать бизнес**
Команда должна верить в себя, а инвестор в команду
Готовность рисковать своей «шкурой»
- 2. Проект, близкий к области экспертизы инвестора**
Понимание, связи, возможность оказать помощь
- 3. Возможность сделать компанию в \$100 млн.**
Размер рынка, амбиции команды проекта,
масштабируемая бизнес-модель.
- 4. Возможность заработать в течение 3-5 лет 10x**
Инвестор зарабатывает на «выходе»

Что ждет инвестор от стартапа

- Ответьте для себя на вопрос --- зачем вам деньги, хорошо, если вы имеете ясное понимание что такое критичное нужно сделать в проекте, что без денег сделать не возможно ...

Для чего нужны деньги

- Адекватный план роста стоимости – нет смысла инвестировать если вы не видите как стоимость Вашей доли вырастет за 3 года в 30 раз.
- Все планы по получению доходов и росту стоимости бизнеса делим минимум на 3.
- Всю потребность в инвестициях умножаем на 3.

О чем думает инвестор

- Комфортно ли мне будет с этими парнями (девчонками) ближайшие 2 года.
- Выдержит ли команда бурный рост.
- Способна ли команда быстро разворачиваться.

О чем думает инвестор

- как не превратить инвестицию в пожизненную каторгу ?
- как я выйду из бизнеса ?
- кто и почему купит мою долю ?
- почему купят бизнес а не уведут команду ?
- где взять денег если потребность в инвестициях окажется в несколько раз выше плановой ?
- не пора ли все это бросить ?

О чем думает инвестор

- Ссылаться на рыночные исследования ребят из большой четвёрки
- Показывать большие подробные таблицы с расчетом Вашего бизнеса на 7 лет вперед
- Говорить инвестору, что ваша идея настолько крута и уникальна что вы опасаетесь ее рассказывать
- Говорить что Вы сильно заняты на основной работе чтобы лично следить за проектом
- Говорить что у вас нет ни одного конкурента
- Говорить что у Вас абсолютно уникальная бизнес модель

Что не нужно делать

- Все аргументы сопровождать примерами
- Рассказать о модели использования Вашего продукта
- Вместо рассказа о результатах через три года – рассказать, что вы сделаете в ближайшие месяцы, и зачем
- Верить в идею и в себя
- Показать как подобные бизнес модели работают в сходных отраслях
- Понимать зачем Вам нужен инвестор кроме денег

Что нужно делать

- Венчурные фонды не всегда нужны проектам
- Не все типы проектов подходят венчурным фондам

Кстати...



Калаев Дмитрий

**Если вы делаете что-то правильное, то
инвесторы встают в очередь**
