


KUIDAS LÄHENEDA RISKIKAPITALISTILE

MARTIN KÕDAR
Partner, CFO
BALTCAP

YOUR PRIVATE EQUITY PARTNER IN THE BALTICS



ESTONIA Tartu mnt. 2, 10145 Tallinn, Tel +372 6650280, Fax +372 6650281

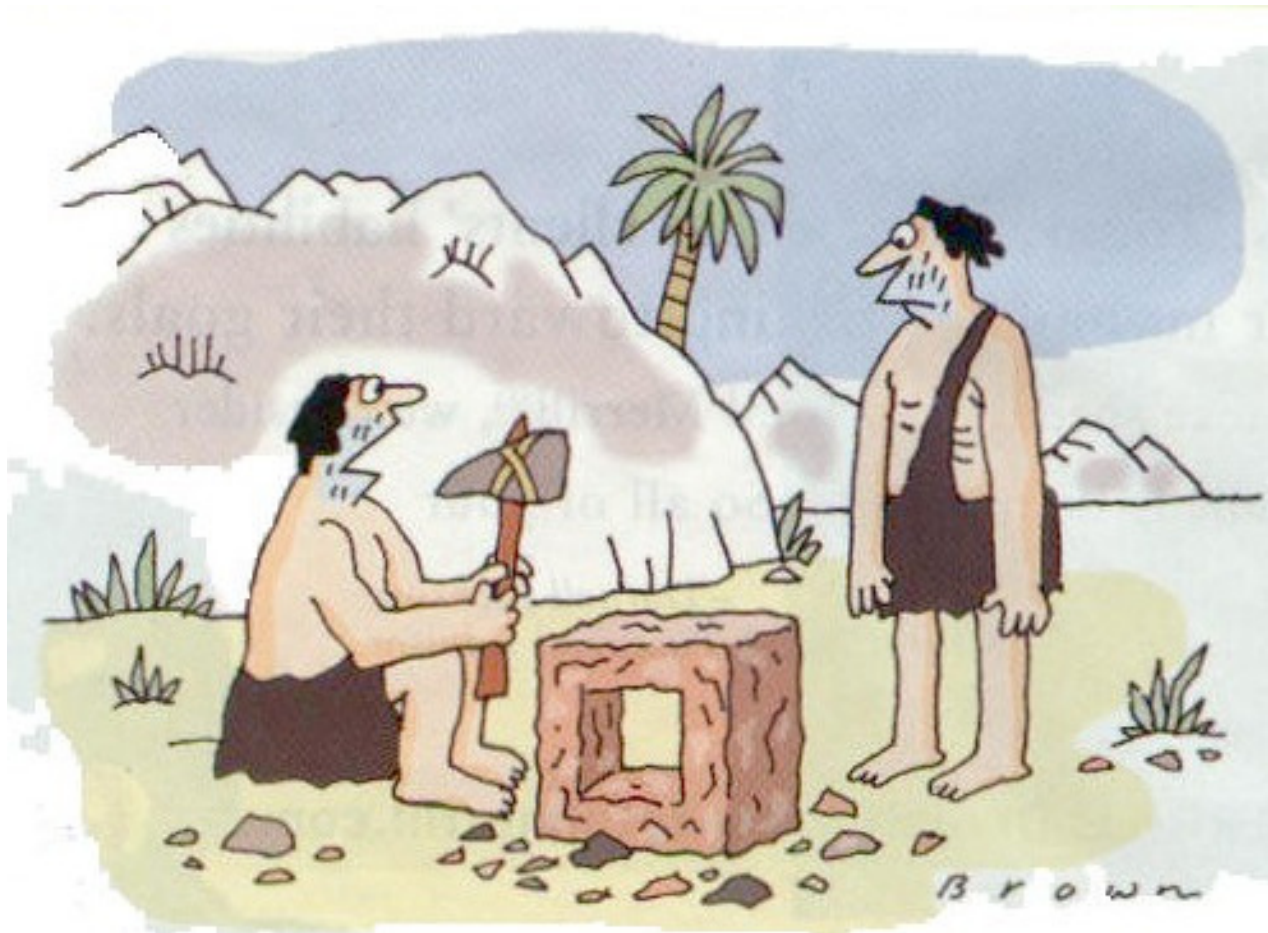
LATVIA Ulmana gatve 119, Marupes pag., Rigas raj, LV-2167, Tel +371 7214225, Fax +371 7356 395

LITHUANIA J.Jasinskio 16B, 1112 Vilnius, Tel +370 52546704, Fax +370 52546703

www.baltcap.com

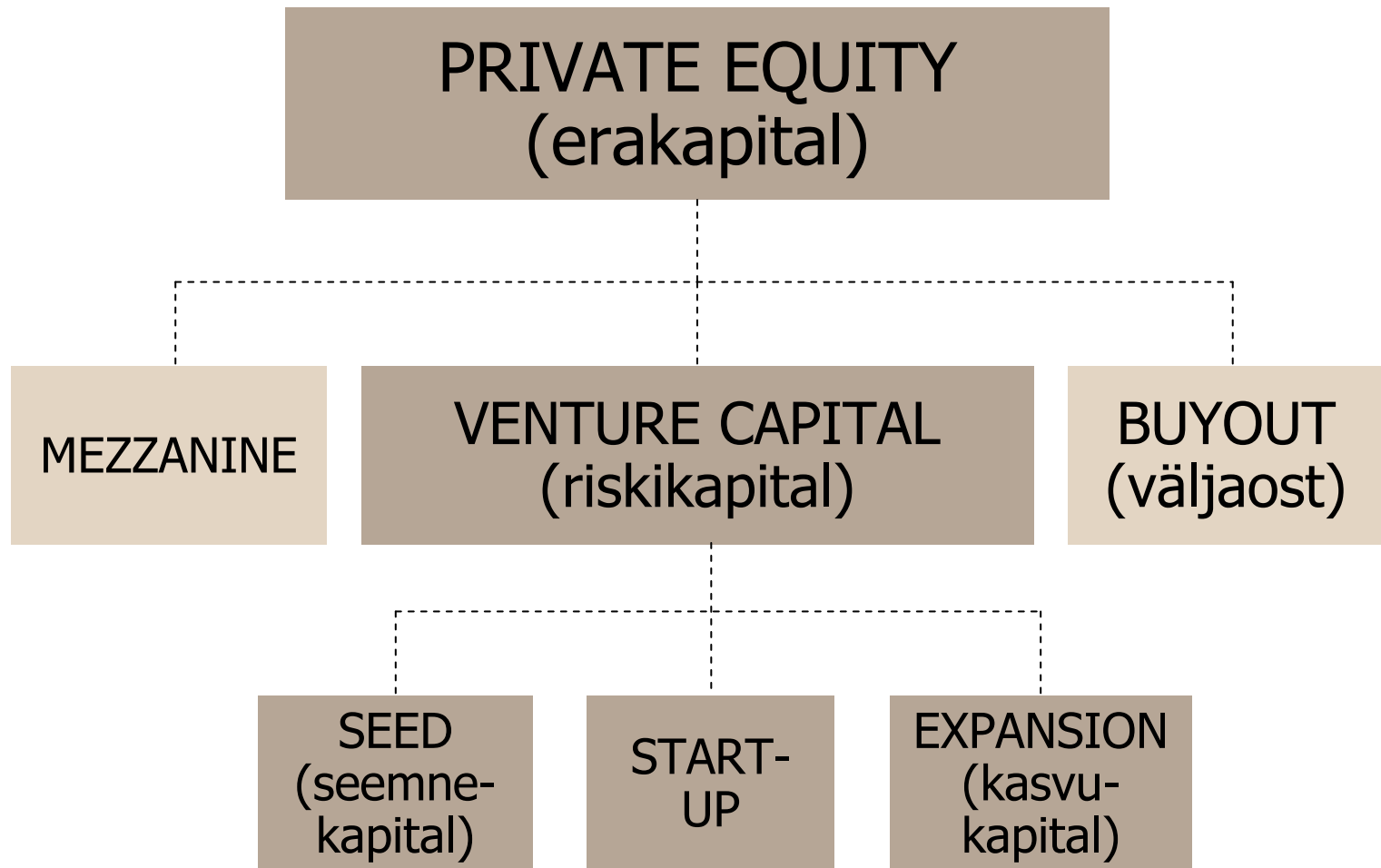
- BaltCapis aastast 2000
- Partner ja finantsjuht
 - Investeerimis- ja tehingukogemus nii Eestis kui mujal Baltikumis
 - Fondide struktureerimine, administreerimine, suhtlemine investoritega

BALTCAP Riskikapitali otsimas



“I call my invention ‘The Wheel,’ but so far I’ve been unable to attract any venture capital.”

BALTCAP Private equity liigitus



BALTCAP Investorite liigitus

- Institutsionaalsetel ja erainvestoritel põhinevad fondid
 - BaltCap, MTVP, CapMan, Mid-Europa, Blackstone, jne
- Riiklikud fondid
 - Arengufond, Sitra, Industrifonden, jne
- Äriinglid (business angels)
 - Steve Jürvetson, Rain Lõhmus, jne

BALTCAP Investorite spetsialiseerumine

- Geograafia
 - Globaalsed, regionaalsed (Baltikum, CEE, EU, USA, jne)
- Tööstusharu
 - Kõik sektorid, ITC, biotehnoloogia, green/cleantech jne
- Arengujärk
 - Varasem faas (seed, start-up, kasv)
 - Hilisem faas (kasv, väljaostud)
- Tehingu maht
 - <€1m, €0.5-3m, €3-5m, €5-15m, >15m, >50m, jne.

BALTCAP Investeerimisstrateegia

- Eesmärgiks ettevõtte väärtuse kasvatamine
- Aktiivse omaniku roll
- Osalusmäär, mis on piisav strateegilistes otsustes kaasa rääkimiseks
- 3-5 aastane investeerimisperiood
- Aktsionäridevahelised lepingud
- Eelnevalt kokkulepitud väljumise strateegia
 - Müük strateegilisele investorile
 - Noteerimine börsil
 - Müük teisele finantsinvestorile

BALTCAP Kuidas siis ikkagi läheneda investorile?



BALTCAP Enne investorile lähenemist ...

- Mõtle suurelt kuid reaalselt
- Tegutse fokuseeritult
- Arenda projekt nii kaugele kui võimalik
- Hoia kulud kontrolli all
- Uuri investorite tausta ning lähene nendele kellel võiks Sinu projekti vastu reaalne huvi olla
- Pane kokku esmaklassiline (sisukas) presenteerimismaterjal

BALTCAP **Esita endale kolm küsimust**

- Miks see toode / tööstusharu?
- Miks see meeskond?
- Miks praegu?

BALTCAP Mida teha esimesel kohtumisel ...

- Ennast ja oma ideed tuleb müüa, huvi äratada – hoidu õpetamisest
- Esita lühike, hea, selge ja lihtne lugu
- Uuri investori tausta ning kohanda oma lugu vastavalt iga investori eripärale
- Ürita leida seos oma firma ning investori teiste investeeringute vahel

BALTCAP Mida vältida esimesel kohtumisel ...

- Ära mine kohtumisele ettevalmistamata – teist võimalust tavaliselt ei anta
- Ära esitle liiga toorest ideed
- Esimesel kohtumisel ära külva investorit üle ebaoluliste detailidega

BALTCAP **Esimese kohtumise presentatsioon**

- 10 – 15 slaidi, max 20-30 min
 - Meeskond
 - Firma
 - Probleem / Võimalus
 - Lahendus
 - Projekti eelised, väärtus
 - Konkurentsieelis
 - Ärimudel
 - Strateegia
 - Finantsprojektsioonid ja kapitalivajadus
 - Kokkuvõte


















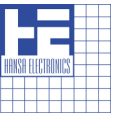



BALTCAP Protsess

1-3 kuud

1. Lühitutvustus investorile
2. Esmane kohtumine ja äriplaani esitlemine
3. Investori esindaja esialgne otsus kas hakata projekti analüüsima
4. Täiendavad kohtumised ja materjalid investorile
5. Tehingu tingimuste ja struktuuri läbirääkimised
6. Investori poolne due diligence
7. Investeerimisotsus
8. Lepingute ettevalmistamine
9. Lepingute allkirjastamine ja investering

- Juhtiv era- ja riskikapitali ettevõtte Baltimaades
 - 12-aastane kogemus (rajatud 1995)
 - Kasvufaas ja väljaostud
 - Kõik tööstusharud (v.a. mõned erandid)
 - 35 investeringut
 - 22 müüki
- Kohalik 10-liikmeline meeskond
 - Esindused kõigis kolmes Balti riigis (Tallinn, Riia, Vilnius)
 - Kohalikud eksperdid
 - Ulatuslik kontaktide võrk

BALTCAP BaltCapi valitud investeringud

 <p>IT Koolitus keskuse OÜ IT training Entry: 2005</p>	 <p>EGeen International Clinical research organisation Entry: 2005</p>	 <p>Daily Service Retail of office supplies Entry: 2004 Exit: 2007</p>	 <p>INTRAC Group AB Machinery trade Entry: 2002</p>	 <p>AS MicroLink Information technology Entry: 1999 Exit: 2005</p>	 <p>AS Standard Office furniture production Entry: 1996 Exit: 2004</p>	 <p>AS V&K Holding (Videoplanet) Video rental chain Entry: 2003 Exit: 2004</p>
 <p>AS A. Le Coq Brewery Entry: 1998 Exit: 2001</p>	 <p>Informācijas Tehnologijas Information technology Entry: 1999 Exit: 2004</p>	 <p>AS Ecometal Batteries recycling Entry: 2001 Exit: 2006</p>	 <p>AS Teede-REV 2 Road construction Entry: 1998 Exit: 2003</p>	 <p>AS Vipex Wholesale of construction materials Entry: 1998 Exit: 2005</p>	 <p>AS NeoQi Body care equipment Entry: 2005</p>	 <p>Koolitööde AS (E-School) Software solution for schools Entry: 2005</p>
 <p>SIA Zetcom Virtual mobile network Entry: 2005 Exit: 2007</p>	 <p>SIA DEPO DIY DIY retail chain Entry: 2005</p>	 <p>SIA DT Mobile Retail of mobile phones Entry: 2003 Exit: 2006</p>	 <p>SIA Hanzas Elektronika Electronic component production Entry: 2002</p>	 <p>SIA Adam Auto Car dealership Entry: 2004</p>	 <p>UAB Voira Retail of children's goods Entry: 2005</p>	 <p>AB Snaige White goods production Entry: 1998 Exit: 2001</p>

BALTCAP **Tānan!**

Martin Kõdar

tel. 665-0280

martin.kodar@baltcap.com

www.baltcap.com