



Příručka k investování
soukromého a venture kapitálu
&
adresář členů CVCA

Příručka k investování
soukromého a venture kapitálu
&
adresář členů CVCA



O CVCA...

Česká asociace venture kapitálu (CVCA) vznikla, aby zastupovala České investory soukromého kapitálu a venture kapitálové fondy. Má téměř 30 členů. K jejím úkolům patří mimo jiné poskytování informačních služeb svým členům, vytváření podmínek a příležitostí ke spolupráci a propagace investic do tohoto typu aktiv v České republice.

ÚVODNÍ SLOVO PŘEDSEDY ASOCIACE

Česká asociace venture kapitálu i celý sektor investic do podniků nekotovaných na burze a do venture kapitálu prošly od roku 1999, kdy byla vydána poslední Příručka k investování soukromého a venture kapitálu a adresář, obrovskými změnami. Český trh byl do značné míry ovlivňován výkyvy na světových trzích vyvolaných boomem technologických firem koncem 90. let a následnými korekcemi. Celkově se však ukázalo, že odvětví investic do podniků neobchodovaných na burzách má v České republice solidní základy a značný potenciál k dalšímu růstu, jak o tom svědčí i tato fakta:

- I přes dynamické změny v odvětví investičních fondů, kdy někteří hráči uvolňují místo na českém trhu novým fondům, se celkový počet řádných členů CVCA pohybuje okolo 10. Vzrostl počet přidružených členů, a to z 10 na 18.
- První správcovské společnosti působící na českém trhu založili druhou generaci investičních fondů. Do českých podniků investují významní celoevropští hráči.
- Celková výše investic do českých podniků, jejichž akcie nejsou obchodovány na burzách, překročila částku 20 miliard korun. Úspěšná expanze a odkupy akcií probíhaly v mnoha různých odvětvích. Stále více podniků ví o možnosti a případných výhodách financování tímto způsobem.

- Zároveň je dosahováno velmi vysoké návratnosti investic. Z nedávné studie vypracované Evropskou venture kapitálovou asociací vyplývá, že návratnost šesti investic do českých podniků neobchodovaných na burzách byla více než trojnásobná.
- S tím, jak odvětví investic do akcií podniků neobchodovaných na burze postupně vyžívá, mění se i české institucionální prostředí. Nové bankovní, právní a další služby, běžné ve většině rozvinutých trhů tohoto typu a přizpůsobené konkrétním potřebám našeho odvětví, jsou nyní dostupné i v České republice.
- Odvětví investic do venture kapitálu se nadále rozvíjí. Po vstupu České republiky do EU tak státní správa projevuje výraznější ochotu nadále zdokonalovat české regulační prostředí směrem k nejlepší evropské praxi.

Česká asociace venture kapitálu je pevně přesvědčena o tom, že tyto pozitivní trendy budou pokračovat i v budoucnu a že české odvětví investic do akcií podniků neobchodovaných na burze má před sebou několik skvělých let.

Jaroslav Horák
předseda České asociace venture kapitálu

OBSAH:

Úvodní slovo předsedy asociace	5
Příručka k investování soukromého a venture kapitálu	7
1. Private equity, financování soukromým kapitálem	7
2. Výběr investora soukromého kapitálu	9
3. Oslovení investora soukromého kapitálu	11
4. Investiční proces	12
5. Vztah mezi vaším podnikem a investorem	14
6. Realizace investice	15
Adresář CVCA	17



PŘÍRUČKA CVCA K INVESTOVÁNÍ SOUKROMÉHO A VENTURE KAPITÁLU

Hlavním cílem této příručky je pomoci vám získat zdroje venture kapitálu při hledání financování pro váš podnik.

Vysvětluje, jak proces investování do podniků neobchodovaných na burzách funguje, a co musíte udělat, abyste zvýšili své šance na získání této formy kapitálu. Objasňuje také výhody, které financování soukromým kapitálem (private equity) vašemu podniku může přinést. Tato příručka vám pomůže pochopit, o jaké investice vlastně firmy, které se specializují na investování do podniků neobchodovaných na burzách, mají zájem a jak tyto firmy oslovit.

1. Private equity, financování soukromým kapitálem

Anglický pojem private equity znamená střednědobé až dlouhodobé financování poskytované za získání podílu na základním kapitálu podniků, jejichž akcie nejsou obchodovány na burze a které mají potenciál pro tvorbu hodnoty v budoucnu.

Podle některých definic se pojem private equity týká pouze odkupů firem firemním (buy-out) nebo externím managementem (buy-in). V některých evropských zemích se pro všechny fáze tohoto typu investování používá pojem „venture kapitál“, který je synonymem private equity. Naopak ve Spojených státech se pojem „venture kapitál“ používá pouze pro investice do začínajících a expandujících podniků. V této příručce je pojem „private equity“ používán pro označení odvětví jako celku. Zahrnuje tedy jak „ven-

ture kapitál“ (tj. kapitál investovaný do založení a rozběhu podniku), tak odkupy podniků interním a externím managementem.

Co je private equity?

Firmy investující soukromý kapitál (private equity) nabízejí podnikům, jejichž akcie nejsou obchodovány na burzách, dlouhodobý kapitál (obvykle na dobu tří až sedmi let) s cílem podpořit jejich růst a úspěšnost na trhu. Pokud plánujete založit, rozšířit nebo odkoupit nějaký podnik nebo divizi svého mateřského podniku či přeměnit nebo revitalizovat svůj podnik, může vám ke splnění těchto cílů pomoci právě soukromý kapitál. Získání soukromého kapitálu je velmi odlišné od získání půjčky nebo úvěru např. od banky, která požaduje záruky a zatíží podnik pravidelnými splátkami úroků a jistiny. Banky mají zákonné právo na úroky z úvěru a splácení kapitálu bez ohledu na to, zda se podniku daří, nebo ne. Odměnou za investování soukromého kapitálu je získání podílu v podniku. Z investorů se stávají akcionáři a návratnost jejich investic je závislá na růstu a ziskovosti vašeho podniku. Firmy investující soukromý kapitál se snaží podnikům pomáhat v dobrých i obtížných dobách. Jsou to trpěliví a flexibilní investoři, kteří vědí, že dosažení požadovaného výsledku nějakou dobu trvá a že i dobré podniky se mohou dočasně dostat do problémů. V případě potřeby jsou navíc ochotni vložit do podniku další kapitál. Navíc zatímco zadluženost podniku je překážkou při získávání dalších úvěrů, investice soukromého kapitálu zlepšuje poměr dluhů k vlastnímu kapitálu a zvyšuje úvěrové hodnocení podniku.

Firmy investující soukromý kapitál však neposkytují pouze potřebné financování. Často nabízejí i finanční a strategickou podporu a pomoc, aby potenciálně růstovým podnikům umožnily stát se významnými hráči na trhu. Obecně platí, že tyto firmy se chtějí podílet na rozvoji podniků, do nichž investují. Ačkoli forma jejich účasti se v jednotlivých podnicích liší, zpravidla se nesnaží převzít každodenní řízení činností podniku. Většina investorů však očekává, že se její zástupce stane členem představenstva. Tímto způsobem pak mohou vedení podniku poskytovat průběžnou podporu při řešení strategických otázek a otázek politiky podniku a uplatňovat širší pohled na další rozvoj podniku díky jejich bohatým zkušenostem získaným z dalších rostoucích podniků.

Je můj podnik pro investory soukromého kapitálu atraktivní?

Obecně hledají investoři soukromého kapitálu podniky s potenciálem pro tvorbu hodnoty, produktem nebo službou, které mají konkurenční výhodu nebo výjimečné vlastnosti z hlediska prodeje. Nejdůležitějším aspektem je ale vedení podniku s přímými zkušenostmi s produktem a jeho trhem. Tým vedení podniku musí kromě sebedůvěry a opravdového záměru uskutečnit podnikatelský plán a prokázat i notnou dávku angažovanosti a odhodlání. Investice firem nabízejících soukromý kapitál mají většinou podobu vkladů do základního kapitálu. Odměnou jim pak je růst hodnoty podniku, do něhož investují, realizovaný v ideálním případě prodejem podniku nebo jeho vstupem na burzu.

Za předpokladu, že podnik má reálný potenciál k růstu hodnoty v budoucnu, mají firmy nabízející soukromý kapitál zájem investovat do všech fází rozvoje podniku od jeho založení až po odkup managementem.

Pro investory soukromého kapitálu je rozhodující kladná odpověď na tyto otázky:

- Má váš podnik šanci na vysoký růst hodnoty v budoucnu a jste vy a váš tým ochotni a připraveni rychle realizovat podnikatelský plán, který předkládáte investorům?
- Má váš podnik produkt nebo službu, které mají konkurenční výhodu nebo výjimečné vlastnosti z hlediska prodeje?
- Máte vy a váš tým potřebné zkušenosti v daném oboru? Máte jasného vůdce týmu a tým s dalšími potřebnými znalostmi a zkušenostmi (např. s řízením podniku, marketingem, finančními záležitostmi atd.)?
- Jste ochotni akceptovat investora soukromého kapitálu jako spoluvlastníka vašeho podniku?

Některé výhody soukromého kapitálu

Ukazuje se, že podniky, do nichž je investován soukromý kapitál, rostou rychleji než ostatní podniky. Je to možné díky kombinaci kapitálu a zkušeností manažerů z firem investujících soukromý kapitál. Tím se soukromý kapitál liší od jiných forem financování. Soukromý kapitál vám může pomoci splnit cíle, které si váš podnik stanovil, a vybudovat solidní základnu pro strategické rozhodování. Investorům soukromého kapitálu jde o zvyšování hodnoty podniku pro jeho vlastníky, aniž by přebírali každodenní řízení podniku. Ačkoli vám zůstane „menší díl koláče“, hodnota toho vašeho „dílu“ může být za pár let podstatně vyšší, než byla hodnota celého „koláče“ před investováním soukromého kapitálu. Investoři soukromého kapitálu často spolupracují s dalšími firmami zabývajícími se financováním podniků a bankami, takže jsou schopni pomoci vám sestavit kompletní balíček financování pro váš podnik.

2. Výběr investora soukromého kapitálu

Nejúčinnější způsob, jak získat soukromý kapitál, je vybrat si několik investorů soukromého kapitálu a těm pak předložit podnikatelský záměr. Při výběru investora byste se měli řídit těmito klíčovými faktory:

2.1 Fáze rozvoje vašeho podniku nebo typ investice soukromého kapitálu, který chcete získat.

2.2 Odvětví, ve kterém váš podnik působí.

2.3 Výše investice, kterou váš podnik potřebuje.

2.4 Geografický trh, na kterém váš podnik působí.

Vybírat byste měli pouze ty investory soukromého kapitálu, kteří při investování dávají přednost podnikům s podobnými záměry a vlastnostmi, jaké má i váš podnik. Upřednostňovaný typ investic a kontakty najdete v Adresáři členů.

2.1 Fáze a typ investice

„Fázi“ rozvoje podniku definují investoři soukromého kapitálu většinou podle účelu, pro který je financování požadováno.

Založení podniku

Umožnit další rozvoj podnikatelské koncepce, např. vytvoření podnikatelského plánu, prototypů a provedení dalšího výzkumu, před uvedením produktu na trh a zahájením jeho výroby ve velkém. Investoři soukromého kapitálu investují v této fázi rozvoje pouze do několika málo podniků ročně. Tento typ investice není příliš kapitálově náročný, ale vyžaduje intenzivní praktickou podporu ze strany investora, aby se z podpořeného podniku stala ekonomicky životaschopná investice. Přesto existuje několik specializovaných investorů, které se vyplatí oslovit, ovšem za podmínky, že váš podnik odpovídá jejich investičním prefe-

rencím. Další možností může být využití tzv. business angels, bývalých podnikatelů či manažerů, kteří chtějí investovat své vlastní peníze do podniku a aktivně se podílet na jeho rozvoji. S takovou osobou v představenstvu může být váš podnik atraktivnější pro investory soukromého kapitálu, až budete shánět kapitál pro další fáze rozvoje.

Rozjezd firmy

Podpořit rozvoj produktů podniku a financovat jejich marketing v počáteční fázi. Jedná se o podniky, které jsou právě zakládány nebo už krátkou dobu vyvíjejí obchodní činnost, avšak zatím své produkty nenabízejí na trhu.

Další počáteční fáze

Podpořit zahájení komerční výroby a prodeje v podnicích, které dokončily fázi vývoje produktů, avšak zatím negenerují zisk.

Expanze

Podpořit růst a expanzi zavedeného podniku. Například financovat zvýšení výrobních kapacit, další vývoj produktů a marketing a poskytnout další pracovní kapitál. Této formě kapitálu se říká také rozvojový nebo růstový kapitál.

Odkup podniku interním managementem (management buy-out, MBO)

Umožnit stávajícímu managementu a investorům získat nebo odkoupit významný podíl na základním kapitálu divize nebo podniku, které řídí. Může se jednat o odkup relativně malého rodinného podniku, ale také o odkup velkých zavedených společností. Výskyt tohoto typu investic je často vyšší než v případě jiných forem financování, neboť jde o akvizici celého podniku.

Odkup podniku externím managementem (management buy-in, MBI)

Umožnit externímu manažerovi nebo skupině externích manažerů odkoupit podnik.

Změnový kapitál

Umožnit stávajícím investorům získat nebo odkoupit část podílu nebo celý podíl jiného investora.

Záchranný kapitál

Financovat podnik, který se dostal do potíží, nebo zachránit podnik před konkurzem.

Refinancování bankovních úvěrů

Snížit poměr dluhů k vlastnímu kapitálu.

2.2 Odvětví

Většina investorů soukromého kapitálu investuje do různých průmyslových odvětví, pokud vaše požadavky odpovídají jejich dalším investičním preferencím. Některé se specializují na určitá odvětví, např. biotechnologie, informační technologie a další technologie, jiné se aktivně vyhýbají odvětvím typu výroba zbraní, tabákových výrobků a lihovin nebo provozování kasin a heren.

2.3 Výše investice

Výše kapitálu, který chcete získat.

2.4 Geografický trh

Teritorium, na kterém chcete podnikat.



3. Oslovení investora soukromého kapitálu

- Ujistěte se, že získání soukromého kapitálu je pro váš podnik vhodným způsobem financování.
- Vypracujte podnikatelský plán.
- Pošlete svůj podnikatelský plán investorům soukromého kapitálu, kteří by podle vás mohli mít zájem o vaši nabídku (vybírejte podle hlavních investičních preferencí v Adresáři).

Podnikatelský plán

Hlavním účelem podnikatelského plánu při získávání financí je „prodat“ váš podnikatelský záměr. Měl by potenciální investory přesvědčit, že pokud budou inve-

stovat do vašeho podniku, vy a váš tým jim dáte jedinečnou příležitost podílet se na skvělé návratnosti investice. Podnikatelský plán by měl být považován za základní dokument pro vlastníky a management podniku pro formální posouzení potřeb trhu a konkurence, vyhodnocení silných a slabých stránek podniku a stanovení kritických faktorů pro úspěšnost podniku a dosažení jeho ziskového růstu. Může posloužit i k posouzení a změně interního financování a stanovení cílů pro vás a váš tým manažerů. Měl by být pravidelně vyhodnocován a případně upravován. Sestavit by ho měl management podniku. Jeho příprava často trvá mnohem déle, než management očekává. Odpovědnost za jeho obsah by měl nést vlastník nebo jednatel podniku, nicméně podnikatelský plán by měli za svůj vzít všichni členové



managementu jako celek a považovat ho za dokument, který stanovuje náročné, ale splnitelné cíle, k jejichž dosažení se všichni zavazují. Součástí podnikatelského plánu by mělo také být zdůvodnění, proč jste přesvědčeni, že váš podnik bude úspěšný, a co jej činí jedinečným. Investory soukromého kapitálu zajímá, co vy a váš tým manažerů chcete udělat, ne to, jakou má váš podnikatelský plán literární hodnotu.

Mějte neustále na mysli, že podnikatelský plán budou číst potenciální investoři hledající možnost investovat své peníze s odpovídající návratností. Vyhněte se zbytečným podrobnostem a snažte se podnikatelský plán sestavit tak, aby nebyl příliš rozsáhlý.

4. Proces investování

Proces investování, který začíná vyhodnocením podnikatelského plánu a končí investováním kapitálu do určitého záměru, může trvat od jednoho měsíce až do jednoho roku, nicméně obvykle trvá 3 až 6 měsíců. Samozřejmě existují výjimky z tohoto pravidla a obchodní transakce může být uzavřena i během extrémně krátké doby. Hodně závisí na kvalitě informací poskytnutých investorům soukromého kapitálu.

Kontaktování investora

Jakmile máte připravený kompletní podnikatelský plán, dalším krokem je zařídít, aby se dostal k vybraným investorům soukromého kapitálu. Vybírat byste si měli pouze takové investory, jejichž investiční preference odpovídají investiční fázi, odvětví a geografickému trhu vašeho podniku a výši kapitálu, který chcete pro svůj podnikatelský záměr získat. V počáteční fázi je dobré zaslat potenciálním investorům pouze shrnutí podnikatelského plánu („Executive Summary“).

Důvěrnost informací

Všichni investoři soukromého kapitálu, kteří jsou členy CVCA, jsou vázáni Kodexem chování CVCA. Ten stanovuje povinnost respektovat důvěrnost informací, které jim sdělí podniky hledající investora (resp. podniky, do kterých investoři již investovali). Přesto doporučujeme, abyste potenciálního investora požádali o podepsání dohody o zachování mlčenlivosti, jakmile mu zašlete shrnutí svého podnikatelského záměru a potenciální investor se vyjádří, že je o vaší nabídce ochoten uvažovat.

Jak rychle můžu očekávat odpověď?

První odpověď od investora soukromého kapitálu, kterému zašlete svůj podnikatelský plán, můžete očekávat zpravidla do týdne. Bude se jednat buď o odmítnutí, nebo o žádost o další informace, případně žádost o schůzku.

Prezentace podnikatelského plánu a jednání s investorem

Jestliže investor soukromého kapitálu vyjádří zájem pokračovat v dalším jednání, musíte zajistit, aby hlavní členové vedení vašeho podniku byli schopni prezentovat podnikatelský plán přesvědčivým způsobem a prokázat důkladnou znalost všech aspektů vašeho podniku, jeho činností a vyhlídek a trhu, na němž působí. Za předpokladu, že schůzka s investorem dopadne dobře a že investorovi poskytnete všechny požadované informace, začne s vámi investor jednat o podmínkách obchodní transakce. Prvním krokem bude stanovení hodnoty vašeho podniku.

Ocenění podniku

Neexistuje žádná jediná správná metoda oceňování podniku.

Podnik lze ocenit několika různými způsoby:

- čistá hodnota aktiv,
- diskontované peněžní toky,
- poměr mezi tržní cenou akcie a ziskem na akcii (P/E)
- násobek zisku (EBITDA).

Investoři soukromého kapitálu obvykle uvažují v kategorii celkové cílové návratnosti jejich investice. Návratností se zpravidla myslí roční vnitřní výnosové procento a počítá se za celou dobu investice. Celková návratnost bere v úvahu umoření kapitálu, případné kapitálové zisky (odchodem z podniku nebo prodejem akcií) a výnosy v podobě poplatků a dividend. Požadovaná míra návratnosti bude záviset na uvažovaném riziku investice. Čím vyšší je riziko, tím vyšší bude požadovaná míra návratnosti. Navíc se bude výrazně lišit v jednotlivých odvětvích a v různých fázích vývoje podniku. Pro hrubou představu průměrná požadovaná návratnost činí obvykle přes 20 % ročně.

Požadované vnitřní výnosové procento bude záviset:

- na riziku spojeném s podnikatelským záměrem,
- na době, po kterou budou peníze investora soukromého kapitálu vázány v podniku,
- na tom, jak snadno bude podle investora soukromého kapitálu možné realizovat jeho investici, tj. např. prodejem podílu nebo vstupem na burzu, a
- na tom, kolik dalších investorů soukromého kapitálu bude mít o obchodní transakci zájem (tj. na konkurenci).

Váš osobní finanční vklad

Podmínkou je, že vy a členové vašeho týmu jste již investovali nebo hodláte investovat do podniku část svého osobního kapitálu, aby byl prokázán váš osobní zájem na splnění podnikatelského záměru. Konečně proč by měl investor riskovat své peníze a peníze svých investorů, pokud byste nebyli ochotni riskovat svoje vlastní

peníze? Výše osobního vkladu závisí na tom, jakou částku považujete za „podstatnou“, což je velmi subjektivní. Například se může jednat o hypotéku na dům.

Typy struktury financování

Pokud využíváte služeb poradců se zkušenostmi v oblasti investorů soukromého kapitálu, pak vám tyto poradci pomohou dojednat podmínky obchodní transakce. Musíte být ochotni vzdát se určitého podílu ve vašem podniku, pokud budete chtít získat finanční zdroje. Bez ohledu na to, jak velký podíl akcií prodáte, za každodenní činnosti podniku ponese nadále odpovědnost vy a členové vedení podniku. Míra zapojení investora do vašeho podniku tak závisí na tom, jaký postup investor obvykle volí, a samozřejmě i na podmínkách, na kterých se s investorem dohodnete.

Existuje několik možností, jak může být obchodní transakce financována, a o všech z nich je možné jednat. Investor soukromého kapitálu vám a vašim poradcům předloží ke zvážení navrhovanou strukturu financování přizpůsobenou potřebám vašeho podniku. Může vám také nabídnout, že kromě investice do základního kapitálu vašeho podniku vám poskytne i další formy financování, např. splacení úvěrů nebo majetkově nezajištěné financování úvěrů. V každém případě platí, že pokud do vašeho podniku vstoupí investor soukromého kapitálu, je získání dalších forem financování často mnohem snazší.

Další faktory ke zvážení

Po projednání různých forem financování lze zpravidla dohodnout obchodní transakci, která bude přijatelná jak pro management podniku, tak pro potenciálního investora. Předmětem jednání často bývá:

- Požaduje investor soukromého kapitálu zastoupení v představenstvu podniku nebo chce jmenovat nezavislého člena představenstva?

- Co se stane, pokud nebudou dohodnuté podmínky splněny a podnik neuhradí dohodnuté částky?
- Kolik hlasovacích práv bude spojeno s akciemi investora soukromého kapitálu?
- Jaké záruky poskytnou členové představenstva a za jaké škody budou odpovídat?
- Bude za uskutečnění obchodní transakce uhrazen jednorázový poplatek a v jaké výši?
- Kdo ponese náklady na externí audit due diligence?

Oficiální nabídka

V tomto okamžiku vám investor soukromého kapitálu zašle oficiální nabídku, ve které budou stanoveny obecné podmínky nabídky v závislosti na tom, jaký bude výsledek auditu due diligence, zda mu poskytnete všechny další požadované informace a jak dopadnou jednání. Tato oficiální nabídka je dokladem zájmu investora o podnikatelský plán vašeho podniku a svědčí o tom, že o vstupu do vašeho podniku vážně uvažuje.

Audit due diligence

Na podporu prvotního kladného zhodnocení vašeho podnikatelského záměru bude chtít investor soukromého kapitálu podrobně vyhodnotit také technickou a finanční realizovatelnost projektu. Pokud nemá investor vlastní kvalifikované auditory, využívá k vyhodnocení tržní pozice a technické proveditelnosti návrhu zpravidla externí konzultanty. Značnou část auditu due diligence provádějí často účetní, kteří zkoumají finanční dopady a další finanční aspekty podnikatelského plánu. Předmětem auditu due diligence je mimo jiné vyhodnocení těchto aspektů týkajících se podniku:

- Manažerské informační systémy
- Metody pro sestavování odhadů a prognóz a přesnost odhadů v minulosti
- Předpoklady, z nichž vycházejí finanční odhady

- Aktuální výstupy manažerského účetnictví, včetně přehledu peněžních toků a věřitelů podniku
- Bankovní úvěry a leasingové smlouvy
- Smlouvy se zaměstnanci atd.

V případě, že investor soukromého kapitálu pověří externí poradce, obvykle to znamená, že o investici do vašeho podniku vážně uvažuje. Audit due diligence slouží k odhalení případných „kostlivců ve skříni“ a závažných problémů podniku. Nezadržujte žádné informace, o nichž by podle vás potenciální investor měl vědět, než se rozhodne. Audit due diligence pak bude pro vás i pro potenciálního investora snazší a tím pádem i levnější. Tak jako tak se budete muset zavázat, že poskytnete všechny informace potřebné k řádnému provedení auditu.

Uzavření obchodní transakce

Po dokončení auditu due diligence mohou být dohodnuty konečné podmínky obchodní transakce. Jakmile je všechny zúčastněné strany schválí, právníci připraví právně závazné smlouvy. Vedení podniku by si mělo nechat poradit od zkušených právníků, aby rozumělo všem právním záležitostem zmiňovaným ve smlouvách.

5. Vztah mezi vaším podnikem a investorem

Přestože podnik vděčí za svůj růst a úspěch především investici soukromého kapitálu, která mu umožní plně rozvinout svůj potenciál, nelze opominout ani nefinanční přínos investora soukromého kapitálu. Vstup investora do podniku obvykle nekončí poskytnutím počátečního kapitálu. Podniky se soukromými investory uvádějí, že investory soukromého kapitálu využívají i k poskytování finančního poradenství, pomoci při rozhodování

o strategických záležitostech nebo náboru nových zaměstnanců do manažerských pozic. Využívají také jejich kontakty a informace o trhu. Výkonní řídicí pracovníci většiny firem investujících soukromý kapitál mají bohaté zkušenosti z mnoha oblastí. Někteří pracovali v daném oboru, jiní působili např. ve finančních institucích. Mnohem důležitější ale je, že všichni mají speciální zkušenosti s financováním a podporou podniků v době rychlých změn, rozvoje a růstu. Míra této podpory se různí od čistě aktivního přístupu typu hands-on (účast na chodu podniku, např. formou členství v představenstvu podniku) až po čistě pasivní přístup typu hands-off (bez jakékoli účasti na chodu podniku).

Přístup hands-on

Aktivní přístup typu hands-on spočívá ve zvyšování hodnoty podniku. Kromě poradenství v oblasti strategie a dalšího rozvoje vám investor soukromého kapitálu umožní sdílet s ním celou řadu užitečných obchodních kontaktů. Bude se chtít stát vaším obchodním partnerem, osobou, s níž můžete diskutovat o užitečných nápadech. Aktivní investoři jsou vhodní zejména pro podniky, které se chystají na rychlou expanzi. Málokdy však usilují o převzetí řízení každodenních činností. Aby mohly poskytovat tento typ podpory, očekávají některé firmy investující soukromý kapitál, že budou mít svého zástupce v představenstvu podniku. Přitom se může jednat o výkonného řídicího pracovníka investora nebo i externího konzultanta. Za služby takového člena představenstva pak podnik musí platit určitý poplatek. Investor soukromého kapitálu očekává, že

- bezprostředně po skončení měsíce obdrží kopie výstupů z manažerského účetnictví podniku,
- bude dostávat kopie zápisů z jednání představenstva a
- budou s ním konzultována důležitá rozhodnutí dotýkající se obchodní činnosti podniku, bude do takové-

ho rozhodování zapojen a v některých případech bude mít i právo veta. Jedná se především o významné kapitálové investice, změny strategického zaměření, akvizice a prodeje, jmenování členů představenstva a auditorů, získávání dalších úvěrů atd.

Přístup hands-off

Někteří investoři hrají v podniku méně aktivní roli označovanou jako přístup hands-off. Tento pasivní přístup spočívá v tom, že management řídí podnik bez jakýchkoli zásahů ze strany investora až do okamžiku, kdy se investor rozhodne podnik opustit. Investor přesto očekává, že mu budou pravidelně předkládány důležité finanční informace. Pokud se váš podnik dostane do platební neschopnosti, přestane plnit dohodnuté cíle nebo bude čelit jiným potížím, typický investor typu hands-off se pravděpodobně aktivněji zapojí do řízení podniku, aby zajistil návratnost své investice.

Skutečnost

Přístup většiny investorů soukromého kapitálu se pohybuje někde mezi těmito dvěma extrémy.

6. Realizace investice

Po určité době vlastníci podniků a jejich management složený z akcionářů začnou usilovat o prodej své investice nebo o přijetí akcií svého podniku k obchodování na burze, aby mohli realizovat zisk. Možnost odchodu z podniku bývá zakotvena i ve smlouvách s investory soukromého kapitálu, kteří si tak zajišťují možnost dosáhnout návratnosti svých investic. V okamžiku odchodu z podniku však investor soukromého kapitálu nemusí prodat veškeré své akcie. To platí zejména v případě vstupu podniku na burzu, kdy si

investor akcie zpravidla ponechá po dobu jednoho roku i déle.

Možnosti

Existují čtyři hlavní možnosti úspěšného odchodu investora z podniku.

Prodej podílu

Prodej akcií podniku jinému podniku, například ve stejném odvětví.

Tento způsob odchodu z podniku převažuje. Často přináší vyšší ocenění podniku, než jakého by investor dosáhl po vstupu na burzu. Kupující je totiž na rozdíl od drobných akcionářů ochoten zaplatit ještě strategickou prémii.

Zpětný odkup

Zpětný odkup akcií v držení investora soukromého kapitálu podnikem, případně jeho managementem.

Refinancování

Odkup akcií investora soukromého kapitálu a dalších akcionářů jiným investorem.

Tento přístup je zřejmě nejvhodnější pro podnik, který zatím nechce nebo není připraven vstoupit na burzu, resp. není připraven k prodeji, avšak investoři soukromého kapitálu potřebují z podniku odejít.

Vstup na burzu

Vstup na burzu v podobě primární nabídky akcií (IPO) na tuzemské nebo zahraniční burze.



ADRESÁŘ CVCA

Řádní členové

Jméno člena:

3TS Capital Partners

Kontakt:

Jiří Beneš

Václavská 12; 120 00 Praha 2

Tel: +420 221 460 130; Fax: +420 221 460 137

jbenes@3tscapital.com; www.3tscapital.com

Typ investic:

Expanze, růstový kapitál a odkup managementem

Výše investic:

Min. 3 mil. eur

Preferované odvětví:

Technologie, média a telekomunikace

Geografické zaměření:

Česká republika, Slovensko, Polsko, Maďarsko, Slovinsko,
Pobaltí, Rumunsko, Bulharsko

Počet transakcí v České republice:

3

Jméno člena:

ARGUS Capital Group

Kontakt:

George Collins

george.collins@arguscapitalgroup.com

Daniel Zach

daniel.zach@arguscapitalgroup.com

Krakovská 9; 110 00 Praha 1

Tel: +420 296 370 270; Fax: +420 296 370 271

www.arguscapitalgroup.com

Typ investic:

Odkupy managementem (MBO/MBI), konsolidace,
transakce typu buy & build, expanze v pozdějších fázích

Výše investice:

5 až 30 mil. eur

Preferované odvětví:

Bez odvětvového zaměření, zajímá se ale především o obchodní
a finanční služby, výrobu a distribuci, spotřební zboží a maloob-
chod, telekomunikace, dopravu a logistiku.

Geografické zaměření:

Střední a východní Evropa se zvláštním zaměřením
na Českou republiku, Polsko a Maďarsko

Počet transakcí v České republice:

4

Jméno člena:	Cash Reform Investment Fund, s. r. o.
Kontakt:	Petr Sedlář Hlinky 118 614 00 Brno Tel: +420 543 124 711 Fax: +420 543 124 712 petrs@cashreform.cz www.cashreform.cz
Typ investic:	Investice v počátečních fázích
Výše investice:	0 až 50 mil. Kč
Preferované odvětví:	Zábavní průmysl, biotechnologie, IT, finance
Geografické zaměření:	Střední a východní Evropa
Počet transakcí v České republice:	7

Jméno člena:	Czech Venture Partners, s.r.o.
Kontakt:	Vladislav Jež; Gijs M. Boot Václavské nám. 48; 113 32 Praha 1 Jugoslávská 26; 741 01 Nový Jičín Tel.: +420 556 701 900; Fax: +420 556 709 123 vladislav.jez@cvp.cz; gijs.boot@cvp.cz
Typ investice:	Investice v počáteční fázi, fázi růstu/rozvoj, MBO/MBI
Výše investice:	5–100 mil. Kč
Preferované odvětví:	bez preferencí
Geografické zaměření:	Česká republika
Počet transakcí v České republice:	23

Jméno člena:

DBG Eastern Europe, s.r.o.

Kontakt:

Jaroslav Horák

Kronberg Building

Senovážné nám. 8; 110 00 Praha 1

Tel.: +420 224 235 399; Fax: +420 224 239 424

praha@dbgee.cz; www.dbgee.com

Typ investic:

Financování expanze, MBI a MBO, konsolidace odvětví, akvizice

Výše investice:

3 až 12 mil. eur

Preferované odvětví:

Žádné preference

Geografické zaměření:

České republika, Slovenská republika, Maďarsko,

Polsko, balkánské země, Pobaltí

Počet transakcí v České republice:

2

Jméno člena:

Genesis Capital

Kontakt:

Jan Tauber

Na Šafránce 22; 100 00 Praha 10

Tel.: + 420 271 740 207; Fax: + 420 271 740 208

Internet: tauber@genesis.cz; www.genesis.cz

Typ investic:

investice do rozvoje společnosti (expanze)

odkupy společnosti současným managementem (MBO)

odkupy společnosti externí manažerskou skupinou (MBI)

odkupy s použitím úvěrového financování (LBO)

Výše investice:

1 až 6 mil. eur; při vyšších částkách možnost koinvestování

Preferované odvětví:

žádné preference

Geografické zaměření:

Česká republika, Slovensko

Počet transakcí v České republice:

11

Jméno člena:	KBC Private Equity NV
Kontakt:	Floris Vansina Havenlaan 12; 1080 Brusel, Belgie Tel.: + 32 2 429 51 74; Fax: + 32 2 429 05 25 floris.vansina@kbcpe.be; www.kbcpe.be
Typ investic:	Investice do základního kapitálu a majetkově nezajištěné financování úvěrů
Výše investice:	Min. investice 2 mil. eur Max. investice 20 mil. eur
Preferované odvětví:	Neuvedeno
Geografické zaměření:	Belgie, Česká republika, Maďarsko, Polsko, Slovensko, Slovensko, Nizozemsko, Francie
Počet transakcí v České republice:	1 uzavřená (polovina roku 2004), 1 probíhající (1. čtvrtletí roku 2005)

Jméno člena:	MCI Management S.A.
Kontakt:	Ondřej Bartoš V Tűních; 120 00 Praha 2 Tel: +420 296 202 055; Fax: +420 296 202 210 bartos@mci.pl; www.mci.pl
Typ investic:	Investice do základního kapitálu, start-up, expanze, MBO.
Výše investice:	preferovaná 50.000 – 500.000 EUR (max. 5 mln EUR)
Preferované odvětví:	Internet, mobilní komunikace, IT
Geografické zaměření:	Polsko, Česká republika, Slovensko
Počet transakcí v České republice:	0

Jméno člena:

Riverside, s. r. o.

Kontakt:

Radim Stach

Václavské náměstí 832-19; 110 000 Praha 1

Tel.: +420 224 890 166; Fax.: +420 224 890 164

riverside@riverside.cz; www.riversideeurope.com

LBO

Typ investic:

Min. investice 5 mil. USD; Max. investice 50 mil. USD

Výše investice:

Střední Evropa

Geografické zaměření:

Počet transakcí v České republice:

3

Jméno člena:

SGrow Venture Partners, s. r. o.

Kontakt:

Karel Kosman

Americká 152/15; 120 00 Praha 2

Tel: +420 222 520 205; Fax: +420 222 518 382

fund@e1.cz; www.e1.cz

Typ investic:

Počáteční fáze, růst/rozvoj, odkupy managementem (MBO/MBI)

Výše investice:

Min. 300 000 eur; Max. 6 000 000 eur

Preferované odvětví:

Průmysl, služby, nemovitosti/výstavba

Geografické zaměření:

Česká republika, Slovenská republika

Počet transakcí v České republice:

4

Jméno člena:

Winslow Partners, s. r. o.

Kontakt:

Shawn Johnson

Ovocný trh 8; 110 00 Praha 1

Tel: +420 224 221 453; Fax: +420 224 218 463

winslow@winslowpartners.cz; www.winslowpartners.cz

Typ investic:

Majoritní podíly v podnicích s obratem nad 500 mil. Kč

Výše investice:

Min. investice 5 mil. USD

Preferované odvětví:

Neuvedeno

Geografické zaměření:

Česká republika

Počet transakcí v České republice:

3

Přidružení členové:

Název společnosti:

Arca Capital Bohemia, a.s.

Kontakt:

Karel Štefulík

Project Manager

Arca Capital Bohemia, a.s.

Palác Myslbek, Ovocný trh 8; 117 19 Praha 1

Tel.: +420 224 231 813; Fax: +420 224 231 818

Mobil: +420 602 484 992

stefulik@arcacapital.cz; www.arcacapital.cz

Poskytované služby:

Arca Capital je venture kapitálová společnost specializující se na trhy střední a východní Evropy. Společnost je partnerem významných firem, jejich vlastníků a spolufinancujících bank. Arca Capital rovněž spolupracuje s dalšími finančními investory jak regionálními tak i zahraničními. Arca Capital působí v Praze, Bratislavě, Kyjevě a Londýně, což jí umožňuje maximalizovat mezinárodní know-how při posuzování investičních příležitostí. Arca Capital investuje své vlastní finanční prostředky a je tak dostatečně flexibilní při individuálním přístupu k jednotlivým podnikatelským záměrům. Na druhou stranu firma striktně dodržuje investiční principy, které jsou v souladu s požadavky investičního výboru. Jednotliví členové týmu společnosti Arca Capital získali své profesní zkušenosti v mezinárodních institucích jak v oblasti poradenství tak v oblasti investičního bankovníctví. Arca Capital klade důraz na vybudování dlouhodobých vztahů založených na spolupráci vedoucí ke společnému cíli.

Velikost a návratnost investice

Průměrná výše jednotlivé investice se pohybuje v milionech až desítkách milionů korun, při investicích řádově ve stovkách milionů korun lze syndikovat s regionálními partnery.

Průměrná délka setrvání Arca Capital ve společnosti je 3-5 let, kdy období lze přizpůsobit na základě individuálních aspektů transakce.

Název společnosti:

Baker&McKenzie, v. o. s.

Kontakt:

Kateřina Kurková

Klimentská 46; 110 02 Praha 1

Tel.: +420 236 045 001; Fax: +420 236 045 055

katerina.kurkova@bakernet.com; www.bakernet.com

Poskytované služby:

Soutěžní právo, právo EU

Bankovní a finanční právo; Řešení sporů, arbitráže

Fúze a akvizice podniků

Obchodní právo; Duševní vlastnictví; Pracovní právo

Informační technologie a komunikace

Právo nemovitostí a stavební právo, právo životního prostředí

Projektové financování

Daňové poradenství

Mezinárodní a obchodní právo

Název společnosti:

Central European Advisory Group

Kontakt:

Laurie J. Spengler

Betlémská 1; 110 00 Praha 1

Tel.: +420 222 220 500; Fax: +420 222 220 500

jlspengler@ceag.cz; www.ceag.cz

Poskytované služby:

Central European Advisory Group (CEAG) se specializuje na poskytování právních a obchodních služeb místním a mezinárodním firmám a společným podnikům v České republice a v dalších zemích střední Evropy. Od svého založení v roce 1993 poskytuje CEAG kvalitní a dostupné služby přizpůsobené konkrétním potřebám svých klientů v řadě různých oblastí. Kromě svého jedinečného týmu poskytujícího obecné poradenské služby a pokrývajícího veškeré druhy struktur a realizací investičních transakcí - fúzí a akvizic, joint ventures, výrobní a dodavatelské vztahy a technologické licence, si CEAG vytvořila i specializované týmy poradců zabývajících se požadavky malých a středně velkých podniků na financování se zvláštním zřetelem na informační technologie, telekomunikace a internet.

Název společnosti:

**Clifford Chance LLP, sdružení
advokátů, JUDr. Vladimír Petrus**

Kontakt:

Darina Rosenbaumová

Jungmannova 24; 110 00 Praha 1

Tel.: +420 222 555 222; Fax: +420 222 555 000

darina.rosenbaumova@cliffordchance.com

www.cliffordchance.com

Poskytované služby:

Clifford Chance je integrovaná globální právní kancelář, která má 28 kanceláří v 19 zemích. Působí ve všech obchodních kulturách ve světě a nabízí komplexní poradenské služby klientům v hlavních finančních a správních centrech v Evropě, Americe a Asii.

Clifford Chance se svými bezkonkurenčními mezinárodními zdroji zaměstnává více než 3.500 právních poradců a je organizována v těchto oblastech činností: finanční právo, kapitálové trhy, společenské právo (včetně F&A), nemovitosti, pracovní právo a vedení soudních a mimosoudních sporů.

Clifford Chance má vytvořenou silnou základnu ve střeoevropském regionu. Clifford Chance má 140 právníků v kancelářích v Budapešti, Praze, Varšavě a Moskvě, poskytuje služby právního poradenství ve všech oblastech podnikatelských činností pro mezinárodní a místní obchodní společnosti a finanční instituce. Máme také značné zkušenosti z práce v jurisdikcích, ve kterých nemáme stálé zastoupení, jako např. pobaltské státy, Bulharsko, Chorvatsko, Slovensko, Slovinsko, Rumunsko a Srbsko.

Název společnosti:

CMS Cameron McKenna, v. o. s.

Kontakt:

Peter Valert

Karolíny Světlé 25; 110 00 Praha 1

Tel.: +420 221 098 888; Fax: +420 221 098 000

prague@cmck.com; www.cmck.com

Poskytované služby:

Advokátní kancelář CMS Cameron McKenna, v. o. s., poskytuje komplexní právní služby tuzemským i mezinárodním klientům. Zaměřuje se především na nemovitosti a výstavbu, bankovníctví a finance, právo obchodních společností, energetiku a komerční projekty.

Název společnosti:

Conti Capital, a. s.

Kontakt:

Bronislav Ciencala

Václavské nám. 48; 110 00 Praha 1

Tel: + 420 222 211 460; Fax: + 420 222 211 461

info@conticapital.com; www.conticapital.com

Poskytované služby:

Investiční poradenství; Sledování investic spravovaných fondů
Vyhledávání investičních příležitostí; Řízení auditů due diligence
Uzavírání investičních transakcí; Řízení venture kapitálu
Realizace investic (prodej podílů) spravovaných fondů

Jméno společnosti :

Československá obchodní banka, a. s.

Kontakt :

Jiří Bohal

Na Poříčí 24; 115 20, Praha 1

Tel. +4202 6135 9395

jbohal@csob.cz; www.csob.cz

Poskytované služby :

Československá obchodní banka, a. s. („ČSOB“) je univerzální bankou, poskytující komplexní bankovní produkty a služby na českém a slovenském trhu. Prostřednictvím svých dceřinných společností nabízí také další finanční služby, např. leasing, pojištění, stavební spoření apod. ČSOB je členem skupiny KBC, jedné z největších bankovních skupin ve Střední Evropě, a využívá plně její podpory. Jako vedoucí banka v oblasti strukturovaného financování, nabízí ČSOB prostřednictvím svého útvaru Akvizičního financování následující služby :

- aranžování akvizičního a LBO financování, včetně MBO/MBI
- poskytování seniorního a částečně i juniorního a mezaninového financování těchto transakcí
- aranžování bankovních syndikátů pro LBO transakce, a distribuci těchto syndikovaných úvěrů na tuzemském i mezinárodním trhu

ČSOB je držitelem různých mezinárodně uznávaných cen : např. The Banker – Bankroku 2002, MasterCard – nejdůvěryhodnější banka v ČR 2002 and Korporátní banka roku 2005, a dalších cen udělovaných Euromoney, Global Finance atd.

Název společnosti:

Česká spořitelna, a. s.

Kontakt:

Jiří Hrbáček

Na Perštýně 1; 110 00 Praha 1

Tel: +420 224 995 836; Fax: +420 224 216 522

jhrbacek@csas.cz; www.csas.cz

Poskytované služby:

Česká spořitelna nabízí moderní služby univerzální banky s rozsáhlou prodejní sítí zaměřené na klienta. Česká spořitelna a její specializované dceřiné společnosti nabízejí komplexní škálu finančních produktů a služeb, které splňují požadavky klientů na jednom místě, pod jednou značkou a prostřednictvím moderních komunikačních kanálů.

Česká spořitelna je:

- členem skupiny Erste Bank,
- největší retailovou bankou v České republice,
- významnou bankou na finančních trzích.

Držitel několika mezinárodně uznávaných ocenění („Banka roku“ v soutěži The Banker Awards v roce 2004, „Nejdůvěryhodnější banka roku 2004“, „Banka roku 2003“ a „Banka roku 2002“ v anketách pořádaných společnostmi MasterCard a Fincentrum).

Název společnosti:

Deloitte Czech Republic B.V., organizační složka

Kontakt:

Garret Byrne

Týn 641/4; 110 00 Praha 1

Tel: +420 (2) 248 95 339; Fax: +420 (2) 248 95 304

gbyrne@DeloitteCE.com; www.deloitte.com

Poskytované služby:

- Fúze a akvizice – na straně kupujícího i prodávajícího
- Integrace fúzí
- Strategické akvizice, vyhledávání a analýza investorů
- Privatizace
- Služby na podporu transakcí
- Financování projektů a získávání úvěrů
- Komerční a finanční audity due diligence
- Oceňování podniků, nemovitostí a zařízení
- Modelování podniků
- Ohrožené úvěry
- Partnerství veřejného a soukromého sektoru

Název společnosti:

Ernst & Young, k. s.

Kontakt:

Libor Frýzek

Jana Kloudová

Charles Square Center

Karlovo náměstí 10; 120 00 Praha 2

Tel.: +420 225 335 111; Fax: +420 225 335 222

jana.kloudova@cz.ey.com; www.ey.com/cz.

Poskytované služby:

Společnost Ernst & Young si vybuodovala vedoucí postavení jako mezinárodní poskytovatel profesionálních poradenských služeb. Snaží se o obnovení důvěry veřejnosti v profesionální poradenské firmy a kvalitu účetních výkazů. Jejich 100 000 zaměstnanců ve 140 zemích světa se vyznačuje vysokou úrovní morální bezúhonnosti, kvality a profesionality při poskytování řešení svým klientům založených na znalostech a zkušenostech společnosti Ernst & Young s finančními aspekty, transakcemi a řízením rizik v hlavní oblasti jejího působení, tedy auditu, daňového poradenství a poradenství souvisejícího s podnikovými transakcemi.

Společnost Ernst & Young je jedním z největších poskytovatelů pojišťovacích a poradenských služeb ve Spojených státech. Provádí audit v 282 společnostech z indexu Fortune 1000, což je víc než kterákoli další poradenská společnost. Poskytuje i právní služby v těch zemích, kde je poskytování takových služeb dovoleno.

V České republice má společnost Ernst & Young 400 zaměstnanců včetně přibližně 30 dočasných zahraničních pracovníků. Kanceláře má v Praze, Ostravě, Brně a Pardubicích. V nedávné době dokončila několik velkých projektů, které se týkaly například poradenských služeb v souvislosti s primární emisí akcií, daňového poradenství v souvislosti s refinancováním poměru dluhů a vlastního kapitálu při jedné významné investici fondu soukromého kapitálu, daňového poradenství v souvislosti se zajištěním pohledávek jednoho významného poskytovatele spotřebitelských úvěrů a daňového poradenství v souvislosti s refinancováním závazků jedné významné české společnosti.

Jméno člena:

Erste Bank Acquisition Finance, CEE

Kontakt:

Chris Buckle; David Marek; David Ryba

P.O.Box 838 (Poštovní adresa); 113 98 Praha 1

Václavské náměstí 16 (Sídlo kanceláře); 110 00 Praha 1

Tel: +420 224 402 550; Fax:+420 224 402 560

acq_fin@csas.cz; www.sparkasse.at

Poskytované služby:

Erste Bank Acquisition Finance, CEE je úzce specializovaný tým finanční skupiny Erste Bank, který se zaměřuje na poskytování úvěrů pro financování transakcí vedených fondy venture kapitálu, ale rovněž i strategickými a jinými investory. Mezi typické transakce patří dluhové financování akvizic typu leveraged buy-out, management buy-out / buy-in a komplexní rekapitalizace společností.

Prostřednictvím své pražské kanceláře tým Erste Bank Acquisition Finance, CEE pokrývá celou střední a východní Evropu (konkrétně Českou republiku, Slovensko, Maďarsko, Rakousko, Polsko, Slovinsko, Chorvatsko, Rumunsko, Bulharsko a Srbsko).

Oblast akvizičního financování Erste Bank v regionu aktivně rozvíjí od založení své pražské kanceláře v roce 1997, tedy v době, kdy byl místní trh ve svých prvopočátcích. Díky tomu se Erste Bank stala první bankou, jež financovala klasické leveraged buy-out transakce „západoevropského střihu“. Erste Bank Acquisition Finance, CEE si zachovala vedoucí postavení na trhu, o čemž svědčí více než 12 transakcí realizovaných během posledních tří let v celkovém objemu poskytnutých úvěrů přes 300 mil. EUR.

Mezi uskutečněnými transakcemi lze uvést např.:

- Akvizici společností Karbon Invest a OKD finanční skupinou RPG Industries vedenou finančníkem Zdeňkem Bakalou.
- Akvizici polského dodavatele komponentů pro automobilový průmysl, European Brakes and Chassis Components („EBCC“), vedenou fondem venture kapitálu Innova Capital.
- Akvizice společnosti Primalex, předního českého výrobce nátěrových hmot prostřednictvím regionálního fondu venture kapitálu ze skupiny Riverside Partners.
- Financování rekapitalizace a investičního programu společnosti Svoboda Press, významné české tiskárny, jež je vlastněna fondem venture kapitálu Argus Capital.
- Spolufinancování akvizice společnosti Euro-medix, středoevropské regionální sítě diagnostických center, fondem venture kapitálu za skupiny Wartburg Pin-cus.

Název společnosti:

Investkredit Bank AG, zastoupení Praha

Kontakt:

Helena Rundová

Praha City Center

Klimentská 1216/46; 110 02 Praha 1

Tel.: +420 236 040 600; Fax: +420 236 040 610

rundova@investkredit.cz; www.investkredit.cz

Poskytované služby:

- Strukturované financování: financování nemovitostí ve fázi developmentu a v projektové fázi, financování akvizic (LBO)
- Střednědobé a dlouhodobé půjčky podnikům: provoz podniků, kapitálové investice
- Projektové financování
- Mezaninové financování

Název společnosti:

Linklaters, v. o. s.

Kontakt:

Lukáš Ševčík; Jitka Logesová; Palác Myslbek

Na Příkopě 19; 117 19 Praha 1

Tel. +420 221 622 111; Fax.+420 221 622 199

lukas.sevcik@linklaters.com; www.linklaters.com

Poskytované služby:

Fúze a akvizice, privatizace a restrukturalizace

Finanční právo

Hospodářská soutěž

Energetika

Nemovitosti

Právo na ochranu duševního vlastnictví

Telekomunikace

Pracovní právo

Řešení sporů

Evropské právo

Daňové poradenství

Název společnosti:

MA Management, a. s.

Kontakt:

Roman Sládek; Josef Holeček

V Jirchářích 12; 110 00 Praha 1

Tel.: +420 224 934 731; Fax: +420 224 934 393

info@ma-management.cz; www.ma-management.cz

Poskytované služby:

Společnost MA Management, a. s., Central European Investment Consultancy, poskytuje na nejvyšší úrovni služby v oblasti investičního bankovníctví.

Název společnosti:

PricewaterhouseCoopers

Kontakt:

Helena Čadanová

Kateřinská 466/40

120 00 Praha 2

Tel.: +420 251 151 111

Fax: +420 251 156 111

helena.cadanova@cz.pwc.com; www.pwc.cz

Poskytované služby:

Finanční poradenství

M&A

Due diligence

Oceňování

Projektové financování

PPP

Restrukturalizace podniků

Privatizace

Auditorské služby

Daňové služby

Zvyšování výkonnosti podniků

Název společnosti:

Technologické centrum AV ČR

Kontakt:

Karel Klusáček

Rozvojová 135; 165 02 Praha 6

Tel.: +420 220 390 700; Fax: +420 220 922 698

techno@tc.cas.cz; www.tc.cz

Poskytované služby:

transfer technologií; rozvoj podnikání

mezinárodní spolupráce ve výzkumu a vývoji

Název společnosti:

Weil, Gotshal & Manges, v. o. s.

Kontakt:

JUDr. Karel Muzikář

Křižovnické nám. 1; 110 00 Praha 1

Tel: +420 221 407 300; Fax: +420 221 407 310

www.weil.com

Poskytované služby:

Obchodní právo, finanční právo, občanského právo, správní právo, právo obchodních společností, řešení sporů, fúze a akvizice, bankovníctví a cenné papíry, telekomunikace, mezinárodní právo veřejné, trestní právo, právo EU, kapitálové trhy, duševní vlastnictví, nemovitosti, právo životního prostředí, těžký průmysl, informační technologie, konkurzní právo, pracovní právo

Název společnosti:

White&Case

Kontakt:

Aleš Rudišár; Aleš Cechel

Na Příkopě 8; 110 00 Praha 1

Tel.:+420 255 771 111; Fax:+420 255 771 122

acechel@whitecase.com; www.whitecase.com

Poskytované služby:

Pražská kancelář poskytuje právní a daňové poradenství v České republice již od roku 1991 a je nyní jednou z největších mezinárodních právních kanceláří v Praze. S více než 50-ti právníky a daňovými poradci se pražská kancelář specializuje především na transakce v oblasti obchodního a občanského práva, kdy poskytuje služby jak podle českého, slovenského, anglického práva, tak i práva státu New York. Naši právníci a daňoví poradci hovoří plynně česky a anglicky, někteří hovoří i německy, francouzsky, slovensky, španělsky či japonsky.