



Warunki konieczne do ubiegania się o finansowanie:



- pomysłodawcy mają cel szybkiego rozwoju swojej firmy we współpracy z inwestorem kapitałowym
- firma dysponuje zespołem kilku osób kluczowych o uzupełniających się kompetencjach
- przedsięwzięcie posiada przewagę konkurencyjną
- model biznesowy firmy został już zweryfikowany przez rynek, jednak trwałość zyskowności nie jest na tym etapie wymagana
- firma demonstruje udokumentowaną trakcję rynkową (stale rosnące przychody ze sprzedaży).

Zasady udzielania wsparcia kapitałowego:



- inwestycje kapitałowe są przeznaczone wyłącznie dla spółek kapitałowych prawa handlowego, posiadających siedzibę lub oddział w Polsce (w przypadku rejestracji w UE)
- fundusz inwestuje wyłącznie wspólnie z inwestorami prywatnymi – jednocześnie i na takich samych warunkach (koinwestycja)
- koinwestycja realizowana jest w kwocie od 500 tys. do 4 mln PLN jako inwestycja kapitałowa (objęcie udziałów lub akcji) lub pożyczka zamienna na udziały lub akcje spółki, przy czym fundusz i inwestorzy prywatni obejmują wyłącznie udziały mniejszościowe
- fundusz nie inwestuje w niektóre branże, np. produkcję rolną, broń, alkohol, gry losowe, obrót nieruchomości.

4 korzyści ze współpracy z funduszem i Aniołami Biznesu:



- wsparcie i doradztwo doświadczonego zespołu zarządzającego funduszem
- współpraca z doświadczonymi inwestorami prywatnymi, w tym w ramach sieci Lewiatan Business Angels (LBA)
- obecność Wiodącego Anioła Biznesu w każdym projekcie – pierwiastek „smart-money”
- wkłady kapitałowe inwestorów prywatnych (Aniołów Biznesu) nie są środkami publicznymi i mogą stanowić wkład własny w realizacji programów unijnych.

Proces pozyskiwania kapitału

1. Przesłanie do SILBA VC informacji dotyczących projektu lub spółki (pitch deck).
2. Potwierdzenie przez SILBA VC zainteresowania projektem lub wskazanie powodów, dla których projekt ten nie będzie dalej procedowany.
3. Pozyskanie przez SILBA VC inwestorów prywatnych, w tym Wiodącego Anioła Biznesu.
4. Podpisanie Term Sheet (podstawowych warunków transakcji) przez pomysłodawców, fundusz i inwestorów prywatnych.
5. Decyzja Komitetu Inwestycyjnego SILBA VC o dokonaniu inwestycji wraz z Aniołami Biznesu.
6. Przeprowadzenie przez SILBA VC badania „due diligence”.
7. Podpisanie umowy inwestycyjnej.
8. Realizacja umowy inwestycyjnej, zasilenie spółki kapitałem i wspieranie jej rozwoju przez fundusz i Wiodącego Anioła Biznesu.

Struktura prezentacji inwestorskiej

1. Streszczenie projektu
2. Problem i jego rozwiązanie
3. Opis produktu lub usługi
4. Dlaczego teraz?
5. Rozmiar rynku
6. Konkurencja
7. Przewagi konkurencyjne
8. Strategia sprzedaży i działań marketingowych
(w tym opis grupy docelowej, analiza SWOT)
9. Model biznesowy
10. Opis zespołu i jego kompetencji
11. Strategia rozwoju oraz harmonogram
12. Zapotrzebowanie kapitałowe i przeznaczenie środków.