

FIT

eFOCUS



Rastislav Roško, Fond inovácií a technológií



# Hlavné témy

---

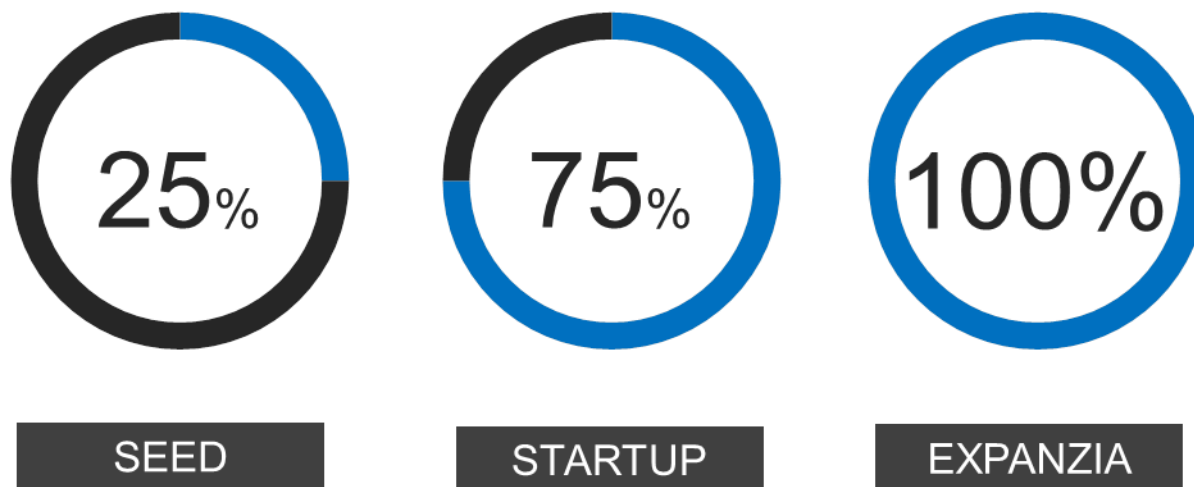
- Fond inovácií a technológií
- Investičné kritériá
- Investičný proces
- Kritériá posudzovania projektov
- Najčastejšie chyby uchádzačov o investíciu
- Silné vs. slabé stránky projektov
- Otázky a diskusia

# Fond inovácií a technológií

---

- **Fond rizikového kapitálu**
- **História private equity fondov vo svete**
- **Implementácia praxou overených venture capital postupov s prihliadnutím na lokálne podmienky**
- **Jeden z primárnych cieľov: podporenie slovenských podnikateľských subjektov – SMEs s inovatívnymi produktmi a službami**

# Investičné kritériá



- Podpora projektov v rôznom štádiu rozpracovanosti (ako jeden z mála slovenských fondov investujeme aj do seedov)
- Projekty z rôznych oblastí: IKT, tzv. clean energy, technologické riešenia, odpadové hospodárstvo + netechnické oblasti (nepodporované oblasti: nehnuteľnosti, komodity a špekulatívne transakcie)

# Investície

**Investičné prostriedky Fondu = 4,5 mil. EUR**

- výška investície od 20.000 (seed) až po 1,5 mil. EUR (expanzia)



+ aktívne rokovania s ďalšími projektami z rôznych oblastí

**Cieľ: diverzifikácia portfólia**

# Investičný proces

## Krok 1

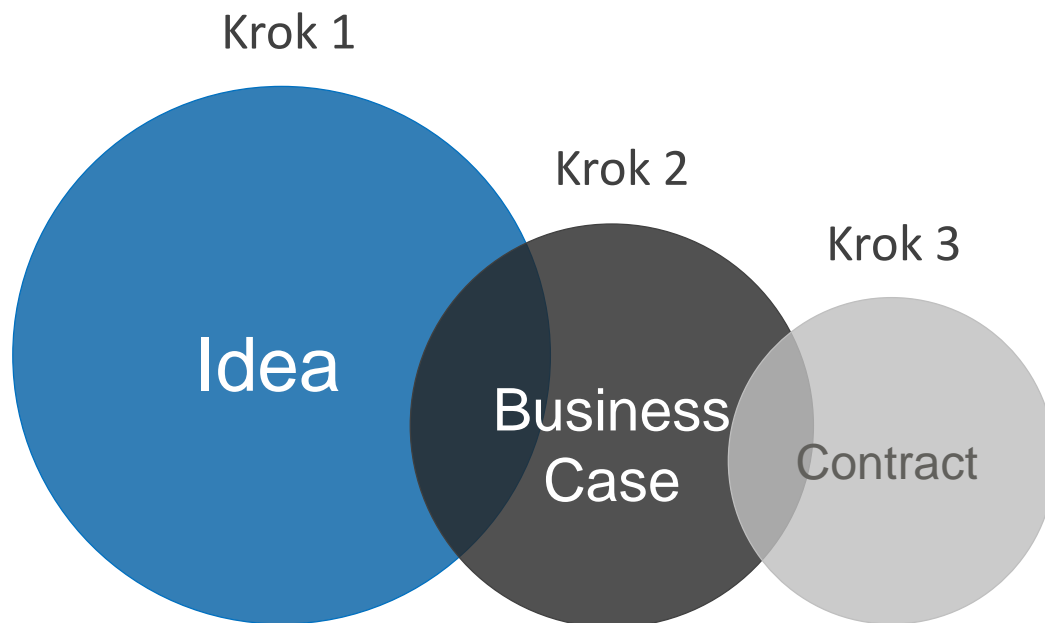
Všeobecné posúdenie projektu,  
Posúdenie pridanej hodnoty,  
Analýza konkurencie,  
Definovanie cieľového trhu

## Krok 2

Finančná analýza,  
Finančná projekcia + Business  
Plán,  
Indikatívna ponuka

## Krok 3

Investičná zmluva,  
Financovanie na etapy podľa  
splnenia dohodnutých KPIs



# Kritériá posudzovania projektov

- Individuálne posudzovanie každého projektu
- **Spoločné ukazovatele:**
  - **Ľudia v projekte:** doterajšie skúsenosti, aj neúspech môže byť pozitívne vnímaný, potreba doplnenia tímu
  - **Unikátnosť produktu/služby:** porovnanie s existujúcimi riešeniami, spĺňanie reálnych potrieb trhu, slabé stránky a možné riziká, pridaná hodnota produktu/služby
  - **Finančná stránka:** nie je nevyhnutné generovanie tržieb (seed), zadefinovanie cieľového trhu a jeho veľkosti, situácia v danom odvetví, škálovateľnosť a expanzia na ďalšie trhy



# Najčastejšie chyby uchádzačov o investíciu

**Majú odpoveď “čo chcú dosiahnuť”,  
nemajú odpoveď “ako to chcú dosiahnuť”**

- Chýbajúce podloženie projektovaných tržieb
- Otázna rýchlosť plánovanej expanzie na zahraničné trhy
- Spôsob úspešného dodania produktu/služby na trh

**Emocionálny vs. racionálny prístup k svojmu produktu**

- Projekt ako hobby vs. komerčne cieľený projekt
- Trhový prístup pri práci na projekte

# Silné vs. slabé stránky

- + **Členovia tímu: nadchnutie pre projekt, rezistentní voči neúspechom**
- + Poznanie zákazníka a trhu: prieskum trhu, jasne stanovený pozicioning
- + **Škálovateľnosť: nová funkcionality, expanzia na iné trhy**
- + Realizácia cieľov projektu: dodržanie cieľov ale aj cesty, ktorá k nim povedie
- + **Načasovanie: detailný harmonogram a jasná Go-To-Market stratégia**
- + Pridaná hodnota produktu/služby: výhody, ktoré prináša
  
- **Nekompetencia: emocionálna cenotvorba, nedostatok plánovania**
- Nedostatočné skúsenosti: neznalosť dodávateľov, premrhanie peňazí na nie vhodné marketingové kampane, nereálna projekcia expanzie

# Čo môžeme poskytnúť

## Online dotazník

[www.fondfit.sk](http://www.fondfit.sk)

- Pre prvotné posúdenie projektu

## Spolupráca

- Hands-On Approach
- Financovanie projektu
- Mentoring
- Pomoc s vytváraním stratégie
- EXIT



# Kontakt

[radoslav.vasina@stengl.sk](mailto:radoslav.vasina@stengl.sk) - Investičný manažér



**ADRESA:** Miletičova 23,  
821 09 Bratislava

**WEB:** [www.fondfit.sk](http://www.fondfit.sk)

**EMAIL:** [info@fondit.sk](mailto:info@fondit.sk)

**TEL:** +421 2 381 02 440



[www.facebook.com/FondFit](https://www.facebook.com/FondFit)

# Ďakujeme za pozornosť

...v prípade ďalších otázok nás prosím kontaktujte



**e**FOCUS