

Привлечение инвестора и оценка бизнеса для сделок M&A



Евгений Шергин, «Комком»
Теймураз Вашакмадзе, RGG Capital

Авторы доклада

2



Шергин Евгений,
Генеральный директор «КОМКОМ – СБ»

Основатель и руководитель компании, сумевшей за свою 20-летнюю историю занять лидирующие позиции на рынке систем безопасности и видеонаблюдения в РФ.



Теймураз Вашакмадзе,
Исполнительный Директор RGG Capital

Профессионал в области финансов и инвестиций с девятилетним опытом работы. Участвовал в качестве руководителя проектов в сделках с общей стоимостью более \$500 млн.

- ✓ Как повысить шансы на привлечение инвестора?
- ✓ Типы инвесторов и их принципы инвестирования.
- ✓ Какая роль оценки в сделках?
- ✓ Какая роль консультанта в сделках?
- ✓ Как эффективно выстроить переговорную стратегию с инвестором?
- ✓ Кейс «КОМКОМ»

Мотивы для поиска equity инвестора

4



Отсутствие
финансовых
ресурсов для запуска
стартапа



Достижение
лимитов по
банковским
кредитам



Усталость и желание
выйти на «пенсию»



Поиск сильных
партнеров



Защита
актива

Типы инвесторов

5

ФИНАНСОВЫЙ

Относится к профессиональным инвесторам (фонды прямых инвестиций, венчурные фонды и др.).

Основная цель: увеличение стоимости купленного пакета на горизонте 5-7 лет.

Доля: как правило, не заинтересован в контрольном пакете.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ

Как правило, конкурент, клиент, поставщик или компания из смежной отрасли.

Основная цель: максимизация стоимости текущего бизнеса.

Доля: необходим контроль над приобретаемым предприятием.

3 стоимости, определяемых buy-side:

6

Финансовый инвестор:

1. Стоимость компании-цели как она есть

Стоимость бизнеса без изменения инвестиционной, финансовой и операционной политики компании-цели.

2. Стоимость с учетом контроля

Стоимость бизнеса с учетом изменения инвестиционной, финансовой и операционной политики компании-цели.

Стратегический инвестор:

3. Стоимость с учетом синергетических эффектов от сделки

Стоимость бизнеса с учетом допущений по синергиям по выручке и затратам объединяемых компаний

Кейс 1: Международный игрок №1 в сфере сервиса ЖКХ приобретает игрока №3 на Московском рынке.

7

- Проблема:**
- ✓ Отсутствие у компании-цели опыта М&А, потребность в опытном консультанте;
 - ✓ Компания не понимала, что ее покупают вдвое ниже фундаментальной стоимости.

- Решение:**
- ✓ Улучшение позиции клиента на переговорах за счет выстраивания правильной аргументации;
 - ✓ Ускорение процесса сделки.

- Выводы:**
- ✓ Крайне важно понимать оценку со стороны buy-side и выстраивать правильную коммуникацию с теми, кто принимает непосредственное решение о сделке.

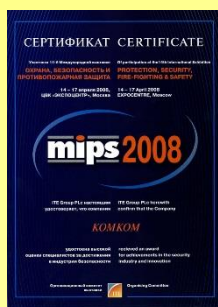
Кейс 2: поиск equity инвестора для «КОМКОМ»

8

О компании:

✓ «КОМКОМ» успешно работает на рынке систем безопасности более 15 лет, о чем свидетельствует не только стабильный рост выручки и прибыли, но и признание экспертным сообществом.

Награды:



Кейс 2: поиск equity инвестора для «КОМКОМ»

9

Миссия:

- ✓ «Своевременно и качественно удовлетворяя потребности рынка безопасности, мы поднимаем уровень защищенности россиян и стабильности Российского государства».

Проблемы:

- ✓ Выход на рынок агрессивных конкурентов из Китая со стоимостью аналогичной продукции ниже на 30%.
- ✓ Невозможность профинансировать вывод на рынок новых продуктов (достижение лимитов по банковским кредитам).

Кейс 2: поиск equity инвестора для «КОМКОМ»

10

Решения:

- ✓ Вывод на рынок 2 инновационных продуктов:
 1. Цифровую систему видеонаблюдения и безопасности «EWCLID»
 2. IP-камеру высокого разрешения «GERMIKOM».

Показатели для инвестора:

- ✓ NPV проекта: 101 159 тыс. руб.
- ✓ IRR проекта: 40,3%
- ✓ Срок окупаемости: 5 лет

Подход к поиску инвестора

- ✓ Для выстраивания диалога с инвесторами для компании были разработаны кастомизированная финансовая модель, бизнес план и тизер (operager).



- ✓ Ведется поиск финансового или стратегического инвестора в России и в Европе
- ✓ Рассматривается вопрос размещения на рынке РИИ (рынок инвестиций и инноваций) Московской биржи.

Что получила компания?

Работа с инвестиционным консультантом
позволила:

- ✓ Определить диапазон стоимости бизнеса и определиться со стратегией привлечения инвестора
- ✓ Понять, каким образом инвесторы оценивают компанию
- ✓ Понять разницу между финансовым и стратегическим инвестором и определиться, с кем будет комфортнее работать
- ✓ Определить основные драйверы стоимости бизнеса

1. Для успешной переговорной позиции и сильной аргументации по оценке необходимо:

- a. Понимать оценку компании со стороны buy-side: (а) как есть; (б) с учетом контроля; и (в) с учетом синергетических эффектов.
- b. Подготовить pre-money и post-money оценку компании.
- c. Понимать специфику оценки частной компании со стороны финансового инвестора и быть готовым к стоимости, получаемой без схем по налогам.
- d. Выстраивать правильную коммуникацию с теми, кто принимает непосредственное решение о сделке.

2. Привлечение equity-инвестора при помощи инвестиционного консультанта позволяет:

- a. Определить диапазон стоимости бизнеса и определиться со стратегией привлечения инвестора
- b. Понять, каким образом инвесторы оценивают компанию
- c. Понять разницу между финансовым и стратегическим инвестором и определиться, с кем будет комфортнее работать
- d. Определить основные драйверы стоимости бизнеса



RGG CAPITAL

Спасибо за внимание!

52, bld. 2, Kosmodamianskaya nab., Moscow, 115054, Russia

Tel.: +7 (495) 730-77-47, 644-38-28

Fax: +7 (495) 644-38-27

E-mail: inbox@rggcap.ru

Web-site: <http://rggcap.ru/>