

# Как выиграть в конкурентной борьбе за стартап?

Москва, сентябрь 2023 г.

---

# Kama Flow — вовлечённый партнер в развитие технологического бизнеса

## Kama Flow — частная инвестиционная компания

- Инвестиции из 3х фондов от **seed** стадии **до round B/C**
- **Фокус на b2b:** deep tech, Enterprise software, Digital health
- **Предоставляет** необходимую для ускоренного развития **инфраструктуру** в России, странах MENA и ЮВА
- Чеки **₽20-40 млн** в проекты от **pre-seed** и до позднего **seed**, **₽100-300 млн** поздний **seed** и **раунд А**, **₽300 млн+** в **зрелые** компании
- Акцент на регионы: более **70%** инвестиций за пределами Москвы



1

Как выбрать объект для инвестиции?

2

С кем конкурирует инвестор?

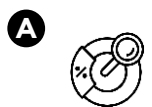
3

Как убедить таргет взять инвестиции?

# Выбор таргета объединяет перспективный рынок, уникальную компанию, и привлекательные условия для сделки

## 1 Широкий анализ рынка – выбор наиболее перспективных отраслей

### Критерии выбора рынка



Нет явного лидера



Есть явный лидер



Клиенты активно ищут решения



Высокая синергия при консолидации

## 2 Анализ отрасли – выбор лидеров с потенциалом роста

### Критерии выбора таргета



Кратный потенциал роста



Еще не слишком большая компания



Перспективная рентабельность выше 40%



Эффективная бизнес-модель

## 3 Определение условий – выбор привлекательных условий сделки

### Критерии привлекательной сделки



Оценка компании имеет допустимый потенциал к росту (исходя из ограничений рынка)



Инструменты защиты: drag, liq pref, antidilution



Инвестор имеет ряд корпоративных прав, в т.ч. Право вето по ключевым вопросам



Целевая компания

1

Как выбрать таргет?

2

С кем конкурирует инвестор?

3

Как убедить таргет взять инвестиции?

# В зависимости от стадии проекта инвестор конкурирует с грантами, другими инвесторами или собственным органическим развитием

1

## Гранты и прочие механизмы поддержки

### Гранты

- **РФРИТ** – более **800 проектов** в воронке, сейчас – пересмотр стратегии
- **Грант Бортника** – около **100 проектов** ежегодно
- **Субсидии МПТ**: особенно характерно для отрасли микроэлектроники

2

## Фонды и стратегии

- **Фонды**: скорее возможность кооперации, нежели жесткая конкуренция
- **Стратегии** могут давать cash-out в моменте (иногда по более высокой оценке, чем cash-in)

3

## Органическое развитие

Встречается чаще всего

### Собственное органические развитие

- Сохранение независимости
- **Рост также органичен**, в т.ч. неорганический

Ожидаем снижения объемов грантовой поддержки

Новые подходы в соинвестициях вместе со стратегами

Упор на value added инвестиции

1

Как выбрать таргет?

2

С кем конкурирует инвестор?

3

Как убедить таргет взять инвестиции?

# Быть смарт-инвестором – понимать потребности и содействовать достижению цели таргета

## 1 Компании на ранних стадиях



### Поддержка бэк-офиса

- Финансовое планирование
- Помощь с клиентами (в т.ч. в переговорах, юристы)
- Организация пилотов с партнерами



### Усиление команды

- Помощь в рекрутинге
- Консультации с отраслевыми экспертами

## 2 Зрелые компании



### Корпоративная структура

- Помощь в оптимизации организационной структуры
- Внедрение эффективного совета директоров



### Business development

- Помощь при выходе на зарубежные рынки (переговоры, партнеры-дистрибьюторы)



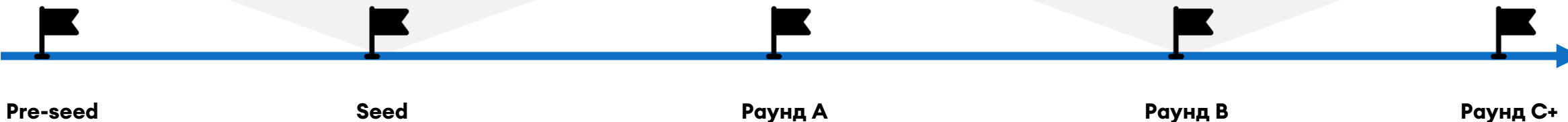
### Привлечение финансирования

- Подготовка к следующему раунду, в т.ч. IPO
- Получение займов, банковских гарантий



### Выкуп непрофильных инвесторов

- Предоставление ликвидности на выкуп доли ранних непрофильных инвесторов







**FLOW@KAMAFLOW.COM**  
**ТЕЛ: + 7 (495) 532-68-32**

**МОСКВА, МИНСКАЯ ПЛАЗА**  
**МИНСКАЯ 2Ж, ОФИС 212**

**НОВОСИБИРСК**  
**НИКОЛАЕВА 11/5, ОФИС 802**

