



ŠKOLICÍ BALÍČEK CE-CONNECTOR ACIF

Verze 6. 5. 2022



Obsah

Účel dokumentu	2
O SPOLEČNÝCH INVESTICÍCH DO STARTUPŮ	3
CE-CONNECTOR ANGEL CO-INVESTMENT FUND (ACIF) PRO SPOLEČNÉ INVESTICE BYZNYS ANDĚLŮ	5
JAK FUNGUJE CE-CONNECTOR ACIF?.....	9
PROČ VSTOUPIT DO PROGRAMU CE-CONNECTOR ACIF?	12
VÝHODY PŘESHRANIČNÍCH INVESTIC S CE-CONNECTOR ACIF	13
STRATEGIE CE-CONNECTOR ACIF	14
PROVOZNÍ MANUÁL CE-CONNECTOR	15
DALŠÍ INFORMACE RELEVANTNÍ PRO CE-CONNECTION ACIF	16
VÁŠ MÍSTNÍ TÝM PODPORY.....	17

ÚČEL DOKUMENTU

Obecným cílem iniciativy CE-Connector ACIF je vybudovat středoevropský ekosystém společných investic do startupů. V rámci této iniciativy budou poskytovatelé veřejných finančních prostředků investovat do startupů společně se skupinami byznys andělů, a to na základě jednoduchého konceptu - pokud startupu věří privátní investoři natolik, že do něj vloží vlastní peněžní prostředky, jakým způsobem by jej souběžně s tím či poté mohli dále podpořit veřejné instituce - ať už přímo finančně či nefinančně.

Primárním cílem tohoto dokumentu je poskytnout základní informační výukový materiál pro účely:

- i) vytvoření povědomí o možnostech společného investování mezi byznys anděly, institucemi umožňujícími veřejné financování a facilitátory společných investic (tzv. ekosystém hráči);
- ii) poskytnutí základních znalostí o specifických možnostech zapojení do programu CE-Connector ACIF a společných investic prostřednictvím tohoto programu;

O SPOLEČNÝCH INVESTICÍCH DO STARTUPŮ

STARTUPY jsou klíčovým motorem inovací, a tedy i budoucností prosperity střední Evropy. Navzdory existenci nových finančních programů existuje u startupů stále investiční mezera, která se nachází mezi 3F financemi (Friends, Family, Founders - přátelé, rodina, zakladatelé) a VC financemi (venture kapitálem). Většina úspěšných startupů by nikdy neuspěla bez ranných počátečních investic.

V současné době existuje omezené množství aktivních BYZNYS ANDĚLŮ, kteří mají potřebné znalosti i nezbytnou investovatelnou částku dostupnou pro danou investici. Ovšem protože jsou byznys andělé většinou vyprofilovaní jako podnikatelé, kteří úspěšně odešli z vlastní firmy a získali finanční zdroje pro budoucí investice a aktivity, dále vysoce postavení manažeři v korporátech (obvykle ve věku 50+) nebo známí herci či sportovci s volnými finančními zdroji pro investice, je tu stále dostatečný potenciál pro zapojení těch, kdo možná nemají nezbytné zkušenosti s investicemi a potřebují různé formy procesní, právní a finanční podpory. A také za účelem společného shromáždění celkové nezbytné investiční částky.

Aktuálně se zvyšuje počet VEŘEJNÝCH INSTITUCÍ, které nabízí startupům podporu na regionální nebo národní úrovni, a to většinou v oblasti přístupu ke startupovým programům, mentoringu, inkubačním prostorům, networkingu, ale i přístupu k investorům. Ovšem jen málokterá veřejná instituce nabízí přímou finanční podporu nebo přímé investice, protože nemají pro nezávislé investování dostatek zkušeností, nemají interní procesy, požadovaný kapitál nebo přímé kontakty. Spolupráce s byznys anděly může veřejným institucím poskytnout přístup ke zdrojům, které nemají k dispozici interně, a také k získání zkušeností nebo znalostí specifických pro určitý obor a nabízejících příležitosti k podpoře startupů, což by pro ně jinak nebylo možné.

Pro byznys anděly bude investování společně s veřejnými institucemi přínosem, protože budou moci využít nástroje finanční politiky k posílení soukromých investic, které jsou již v regionu stanoveny a jsou dostupné, a protože stanovení zastupitelé už schválili rozhodovací proces.

SPOLEČNÉ INVESTICE poskytují příležitost pro vyplnění této mezery. Nejen mezi jednotlivými byznys anděly, ale také jako součást spolupráce na soukromé části investice (obvykle tvořené finančními investicemi a mentoringem/networkingem v oblasti chytrých peněz) a veřejné části investice (ať už tvořené materiálními pomoci v podobě přístupu k programům, prostorám atd. nebo finančními investicemi).

Hlavním cílem společných investic je poskytnout startupům s vysokým potenciálem společnou investici v plné požadované výši a vytvořenou shromážděním prostředků od více individuálních soukromých investorů a posílenou o další podporu anebo investice ze strany veřejných institucí.

K HLAVNÍM PŘÍNOSŮM SPOLEČNÝCH INVESTIC patří:

- shromáždění částek dostupných pro investici, umožnění investice do větších obchodů nebo jiných podniků
- zmírnění individuálních rizik
- rozdělení pracovní náplně společně s due diligence (identifikace možných rizik)
- spolupráce a spojení znalostí a odborných zkušeností
- možnost posílit soukromé investice pomocí veřejné podpory anebo investic
- získání takového přístupu k investicím do startupů, který by na individuální úrovni nebyl identifikován

Jako u každé příležitosti patří ke KLÍČOVÝM FAKTORŮM, KTERÉ JE PŘI SPOLEČNÉM INVESTOVÁNÍ TŘEBA ZVÁŽIT, následující:

- spolupráce více investorů, která vyžaduje dobrou vzájemnou výpomoc a rychlou komunikaci
- řešení více smluv
- management dohody o investici do startupu

Více informací o analýze společných investic ve střední Evropě naleznete v Nadregionální strategii CE-Connector ACIF v oddílech 2.1, 2.2 a 2.3.

CE-CONNECTOR ANGEL CO- INVESTMENT FUND (ACIF) PRO SPOLEČNÉ INVESTICE BYZNYS ANDĚLŮ

FONDY ACIF PRO SPOLEČNÉ INVESTOVÁNÍ BYZNYS ANDĚLŮ obecně jsou specifické finanční programy fondů společných investic řízených vládami, které jsou obzvláště úspěšné především ve Spojeném království. Tyto fondy mají speciální právní strukturu. Jsou většinou zakládány jako nástroje se speciálním účelem (SPV - Special Purpose Vehicle) a jejich akcionářem je většinou jediný veřejný orgán, který zcela řídí chod fondu (jmenuje poradní sbor, správní radu, investiční radu), a také fondu poskytuje 100 % veřejných financí. Méně často se jedná o skupinu dvou nebo více veřejných orgánů společně s poskytovateli soukromého kapitálu (banka, venture kapitál atd.).

Soukromé finanční prostředky poskytují fondům v ACIF investoři z řad byznys andělů. Byznys andělé do fondů ACIF nevstupují, ale investují jako spoluinvestoři na principu ad-hoc. Jejich skupinu obvykle vede vedoucí byznys anděl.

Z právního hlediska je dohoda strukturována jako smlouva mezi byznys anděly o společné investici do specifického startupu, přičemž skupinu zastupuje vedoucí byznys anděl. Tato smlouva obvykle kryje jen jednu investici. Smlouva o společné investici uzavřená mezi vedoucím byznys andělem a fondem ACIF se často uzavírá ve formě ad-hoc smlouvy, která také kryje jen jednu společnou investici do jednoho aktiva (start-upu/scale-upu).

Fondy společného investování byznys andělů obvykle nezískávají peníze na trhu. Operují s veřejnými prostředky, a proto se řídí (do různé míry) principy veřejných financí.

Program CE-CONNECTOR ACIF byl vytvořen pro ekosystém střední Evropy. Operace fondu CE-Connector ACIF jsou spolufinancované jako pilotní start z fondů EU, a to umožňuje partnerům projektu vytvořit strukturu nezbytnou pro implementaci fondů ACIF do tohoto ekosystému. Partneři zapojení do programu CE-Connector ACIF, kteří jsou zde definováni jako facilitátoři (nebo ekosystém hráči), budou zprostředkovateli spolupráce při společné investici a budoucích investicích CE-Connector ACIF.

Zapojení poskytovatelé veřejných financí budou používat nástroje finanční politiky (nebo jiné typy nástrojů pro materiální příspěvky), které již existují, a proces rozhodování, který je již

schválen příslušnými zástupci dané politiky. Zde se ovšem investiční rozhodnutí uskutečňují na regionální úrovni (6 zemí nebo regionů) a tato rozhodnutí se v každém regionu uskutečňují v rámci stanoveném specifickými používanými nástroji veřejných poskytovatelů finančních prostředků. Očekává se, že ekosystém poskytovatelů veřejných finančních prostředků bude plně fragmentovaný, aby CE-Connector provozoval v každém regionu svého působení (6 zemí neboli regionů) nezávislou strukturu managementu vycházející ze stejného principu, jaký je popsán v tomto dokumentu. Spolupráce probíhá přes síť CE-Connector a prostřednictvím společných přeshraničních investic.

Tyto investice jsou spolufinancovány skupinami minimálně 3 byznys andělů, kteří se spojili pro specifickou (ad-hoc) investici. Tyto skupiny budou v mnoha případech pracovat se startupy, které již spolupracují s veřejnými partnery.

FACILITÁTOŘI budou zastávat roli zprostředkovatele investice ACIF a spolupráce na veřejně-soukromé investici, budou spolupracovat s poskytovateli veřejných finančních prostředků a skupinami byznys andělů a mohou v případě potřeby dokonce zastupovat roli vedoucího anděla na straně soukromé investice.

Obecně existují v programu CE-CONNECTOR ACIF 3 PŘÍSPÍVAJÍCÍ STRANY:

- poskytovatel veřejných finančních prostředků
- sdružení soukromých byznys andělů a facilitátora
- startup

Nebude ale docházet k zakládání nástrojů se specifickým účelem, poskytovatelé veřejných finančních prostředků budou jednat jako strana nezávislá na startupu a budou podepisovat pouze specifické smlouvy o spoluinvestování veřejných prostředků.

Regionální operace proto budou kryty PRÁVNÍ SMLOUVOU MEZI PŘÍSPÍVAJÍCÍMI STRANAMI s následujícími výhodami: formalizace vztahu mezi soukromými investičními partnery a facilitátory (byznys andělé a facilitátor), jednoduchý smluvní vztah mezi všemi stranami (obzvláště pokud budou použity všechny smluvní vzory), jednoduchý management soukromé části investorů, zjednodušený postup pro poskytovatele veřejných finančních prostředků, zjednodušené rozhodování start-upu (zakladatelů) a minimalizace nákladů v případě neúspěchu projektu. Pro všechny zúčastněné strany je nutná jednoduchost a standardizace procesu spoluinvestice (alespoň pro obchody pod 100 000 eur).

V praxi to znamená, že u všech investičních dohod na regionální úrovni budou řízeny a podepsány následující vztahy:

NAVRHOVÁNO:

Dohoda o společném záměru (Memorandum o investici)

Nezávazné vyjádření zájmu stran o spolupráci na konkrétní investici. Jeho hlavním účelem je uskutečnění formálního prohlášení byznys andělů, poskytovatele veřejných finančních prostředků a facilitátora o společném zájmu pokusit se realizovat projekt veřejně-soukromé investice. Vyhotovuje se jako nezávazný dokument, aby nebylo nutné dodržovat formální procesy na straně poskytovatele veřejných finančních prostředků. Použití tohoto dokumentu je doporučené (například za účelem komunikace se startupem), bude ale vždy podléhat speciálním okolnostem a zvyklostem v konkrétním regionu. Lze ho uzavřít i bez byznys anděla (v takovém případě facilitátor „přivede“ poskytovatele veřejných finančních prostředků ke společné investici).

VYŽADOVÁNO:

Smlouva o investici veřejných finančních prostředků

Smlouva uzavřená mezi poskytovatelem veřejných finančních prostředků a startupem (obvykle vycházející ze specifických podmínek, kterými se řídí každý poskytovatel veřejných finančních prostředků a podmínek, za kterých může své zdroje poskytovat soukromým projektům) upravující podmínky investice poskytovatele veřejných finančních prostředků (obvykle i včetně práv poskytovatele veřejných finančních prostředků na odměny). Tuto smlouvu (potenciálně i další formu právního dokumentu) předloží poskytovatel veřejných finančních prostředků, protože je obvykle definována projektem/grantem, ze kterého je investice poskytována.¹ Operační manuál proto neposkytuje vzor pro takovou smlouvu, protože ten obvykle poskytují již dostupné dokumenty poskytovatele veřejných finančních prostředků.

¹ U start-upů je na financování z veřejných prostředků často nahlíženo jako na nerizikový kapitál bez ředícího efektu, takže se společností se na oplátku za financování nebudou muset vzdát vlastnictví akcií (bez kapitálu).

V praxi může veřejný poskytovatel start-upům dva typy podpory:

- financování formou finančních grantů, úvěrů s nízkým úrokem, rozvojových kupónů
- materiální podpora ve formě školení, konzultačních služeb, podnikatelských inkubátorů, akcelerace, tj. praktické a vzdělávací workshopy na téma řízení start-upu, pronájem kancelářských prostor za příznivých podmínek nebo nabídnutí sdílených pracovních prostor zdarma.

Nalezení toho správného programu financování start-upu zní jednoduše, ale trh financování je obsáhlý a identifikace těch nejvhodnějších možností je časově náročná. Některé programy používají výzvy „zdola-nahoru“, zatímco jiné staví výzvy na konkrétních tématech. Veřejné financování pomáhá přilákat a posílit další investice. Každá země, region a podpůrný nástroj mají své specifické požadavky. Smlouva se uzavírá přímo mezi poskytovatelem veřejných finančních prostředků a start-upem.

NAVRHOVÁNO:

Společnost (sdružení) bez právnické osoby - Smlouva o partnerství

Tato smlouva vytváří partnerství mezi byznys anděly a facilitátorem a zároveň jmenuje vedoucího byznys anděl a usnadňuje komunikaci se startupem. Taktéž obecně pomáhá investičnímu procesu a umožňuje ho. Měla by se uzavřít před uzavřením investiční smlouvy.

VYŽADOVÁNO:

Investiční smlouva

Smlouva stanovující hlavní podmínky investice do startupu s cílem pomoci startupu v dalším rozvoji a s cílem získat v případě úspěšné investice podíl. Smluvními stranami jsou: Facilitátor jako koordinátor a poskytovatel organizační podpory, byznys andělé jako poskytovatelé investice (zastoupení prostřednictvím partnerství) a startup. Investiční smlouva by se měla uzavřít po memorandu a smlouvě o partnerství (pokud byly uzavřeny), bude však vždy záležet na individuálních investicích a zapojených subjektech.

VYŽADOVÁNO:

Smlouva o nákupu podílu

Tato smlouva je závěrečným krokem celého investičního procesu a uzavírá se po splnění všech podmínek stanovených v investiční smlouvě, tj. v případě úspěšné investice. Jejím záměrem je získání podílu startupu. Strany smlouvy o nákupu podílu se stanoví už v investiční smlouvě v rámci smluvních podmínek.

STRUKTURA DOHODY mezi facilitátorem a poskytovatelem veřejných finančních prostředků zapojených do CE-Connector ACIF se bude v jednotlivých regionech lišit. Může se lišit i v rámci různých dohod v rámci jednoho regionu. Ustanovení dohody mezi oběma partnery v jednom regionu (regionu neboli zemi) závisí zcela na obou stranách a nebude mít stanovený žádný rámec na úrovni CE-Connector ACIF.

Facilitátoři CE-Connector mají roli zprostředkovatele investice ACIF a spolupráce při veřejně-soukromé investici a mohou doplnit nebo nahradit roli vedoucího byznys anděla na straně privátního investora.

CE-Connector ACIF je nadregionální systém pro společné investování do startupů v jejich rané fázi.

JAK FUNGUJE CE-CONNECTOR ACIF?

CE-Connector ACIF vzájemně spojuje skupinu soukromých investorů typu byznys andělů a veřejné instituce poskytující investice z veřejných finančních prostředků za účelem společné investice do startupů v celkovém minimálním rozsahu 75 000 eur. Jeden byznys anděl ovšem může investovat částku už od 5000 eur.

Zapojení PARTNEŘI CE-CONNECTOR (DEX Innovation Centre, Automotive Engineering Network, Bogatin, CWB Connect, Zagreb Innovation Centre, P-Invent) budou facilitátory této spolupráce a budoucích investic ACIF.

Očekává se, že ekosystém poskytovatelů veřejných finančních prostředků bude plně fragmentovaný, aby CE-Connector provozoval v každém regionu CE-Connector (6 zemí neboli regionů) nezávislou strukturu managementu.

CE-Connector ACIF zprostředkovává uzavření obchodu tak, že propojuje startupy s byznys anděly prostřednictvím scoutingu a pečlivého match-makingu. Cílová investice musí splňovat investiční kritéria na nadregionální a regionální úrovni. Aby bylo možné splnit kritéria pro snadné škálování, bere CE-Connector v potaz pouze příležitosti, které lze škálovat na mezinárodní úrovni.

Byznys andělé mají příležitost stát se členem CE-Connector ACIF. Mohou se jím stát jako jednotlivci nebo skupiny (volná sdružení byznys andělů) absolvováním náborového procesu. Tato vysoce důvěryhodná síť byznys andělů vytváří hodnotu, která nejenže poskytuje přístup k inovacím, do nichž je možné investovat, ale navíc pomáhá investorům získat jistotu, když s investicemi jako byznys andělé začínají.

Hlavním přínosem při využívání sítě CE-Connector je podpora při facilitaci uzavírání dohod.

Prostřednictvím naší scoutingové sítě provádíme SCOUTING START-UPŮ ve všech účastnických regionech střední Evropy. Poté, co u některého startupu identifikujeme potenciální potřebu investic v rané fázi, a startup vyhovuje kritériím pro možnou investici, zahájíme proces párování. Ten zahrnuje VYHLEDÁNÍ VEDOUcíHO BYZNYS ANDĚLA, který chce investovat ve skupině místních i mezinárodních byznys andělů, maximalizovat příležitosti a využít všechna možná aktiva.

Investiční kritéria budou pevně stanovená pro všechny národní/regionální facilitátory na nadregionální úrovni, avšak ostatní (např. zaměření na obor) může vycházet ze zaměření daného regionu obzvláště skrze omezení a zaměření poskytovatele veřejných finančních prostředků.

Startupy, které prošly investičním procesem zprostředkovaným přes program CE-Connector, se stávají součástí portfolia ACIF.

Zavádíme také odbornou podporu sítě CE-Connector společně s různými ODBORNÝMI PARTNERŮY z oblasti ICT a telekomunikací, zdraví, zemědělství/potravinářství, udržitelné mobility, environmentálních technologií, energie, mechanického inženýrství, bezpečnosti a chytrých měst, domácností a komunit, takže všechny naše startupy mají k dispozici nejkomplexnější vzhled na příslušný trh a sektor. Organizujeme pravidelně oborové investiční akce, DEMODAYS a networking akce byznys andělů

CE-Connector zpříjemní a usnadní investorům z řad byznys andělů jejich investování tím, že našim startupům poskytne síť byznys andělů a veřejných spoluinvestorů, kteří poskytnou hodnoty přesahující pouhé finanční investice.

INVESTIČNÍ KROKY zahrnují následující:

- startupy hledající investici v řádu angel investice (tedy cca 75 000 - 500 000 EUR) formálně projeví zájem o angel investici skrze CE-Connector ACIF vyplněním jednoduchého registračního formuláře (kontakt, pitchdeck), nyní centrálně skrze <http://ceconnector.eu/>, později i lokálně přímo u daného lokálního ekosystém partnera
- registrace a informace poskytnuté startupem se pravidelně kontrolují lokálním ekosystém partnerem CE-Connector ACIF, který provede první screening vhodnosti a atraktivity startupu pro angel investici skrze CE-Connector ACIF (kritéria mezinárodní a národní, stadium a segment startupu, match s preferencemi angel investorů v síti). Startupy, které nejsou v aktuálním čase připravené či vhodné k angel investici jsou informovány, ostatní jsou posunuty do další fáze.
- U postupujících přihlášek shromáždí lokální ekosystém partner od startupu více informací, aby bylo možné provést pokročilý screening. V případě atraktivity startupu po dodatečných informacích jsou naplánovány následující kroky:
 - a. Osobní setkání se zakladateli startupu
 - b. Revize prezentačního investor pitchu live (osobně, virtuálně) se zástupcem ekosystém partnera a návrhy na další úpravy obsahu a formy prezentace
 - c. Identifikace vhodných byznys andělů ze sítě pro které tento startup může být relevantní na základě jejich preferencí
 - d. Sestavení materiálů pro byznys anděly (brief ze strany ekosystém partnera, pitchdeck, další materiály)
 - e. Domluvení osobní/virtuální prezentace startupu vybraným byznys andělům 1:1 či skupinového DEMODAY
- V případě prvotního zájmu vybraných byznys andělů jsou následně domluveny následující kroky:
 - a. Domluvení následného setkání v místě byznys anděla či startupu pro pokročilejší seznámení se s týmem, produktem atd.

-
- b. Dopracování pitchdecku a dalších materiálů dle potřeb byznys anděla
- V případě, že byznys anděl nemůže či nechce sestavit celou investiční potřebnou sumu ze zdrojů vlastních či svého syndikátu (své dobře známé skupiny s kterou většinou investuje), se ostatní relevantní byznys andělé informují o možnosti připojit se do potenciální investice svou částkou (a svou expertízou)
 - V případě, že není možno pro atraktivní aktivní startup získat první zájem či celou investici ze strany lokálních byznys andělů, aktivizuje se síť CE-Connector ACIF a byznys andělé z dalších států, kteří mohou mít potřebný zájem, expertízu v oboru či dodatečnou sumu k investici. Ať už formou 1:1 virtuálního pitchu či skupinového DEMODAY.
 - V momentě, kdy se očekává, že privátní finanční investice bude dovršena, začíná se navrhovat forma další veřejné podpory ze strany zapojeného a relevantního veřejného poskytovatele, ať už finanční či nefinanční cestou (inkubace, prostory, propojení na teritorium, akce, mentoring, atd.)
 - Po volitelném podepsání dohody o společném záměru (memoranda o investici) vede vedoucí byznys anděl vyjednávání se startupem a předloží soubor předběžných smluvních podmínek (Term Sheet).
 - Vedoucí byznys anděl ohlásí osobní investici do obchodu a projeví tak svou důvěru v potenciál investice. Vyhlásí otevřenou výzvu dalším investorům a těm, kteří vyjádří zájem, sdělí podrobnosti o příležitosti.
 - Všichni investoři podepíší investiční smlouvu, která má obvykle formu smlouvy o převoditelném úvěru. Lokální ekosystém partner může pomoci s uzavřením smlouvy - obvykle tak, že poskytne šablony dohod a dokumentů v případě, že vedoucí byznys anděl nemá své vlastní.
 - Lokální ekosystém partner ve spolupráci s veřejným poskytovatelem podpory zařídí se startupem smlouvu o investici veřejných finančních prostředků.
 - V dalším investičním kole start-upu se převoditelný úvěr převede na kapitálový podíl pomocí dohody o koupi podílu. Ta je již součástí aktivit správy portfolia ACIF.

Více informací o tom, jak funguje CE-Connector ACIF naleznete v Provozním manuálu CE-Connector.

PROČ VSTOUPIT DO PROGRAMU CE-CONNECTOR ACIF?

Pro vstup do CE-Connector ACIF existuje mnoho důvodů, např.:

HODNOTOVÁ NABÍDKA PRO BYZNYS ANDĚLY:

- VELIKOST POTŘEBNÉ INVESTICE začíná pro individuálního byznys anděla již na 5000 eurech.
- PŘÍSTUP K DODATEČNÉMU lokálnímu a mezinárodnímu (CE) PIPELINE STARTUPŮ hledající investici
- Napojení na další BYZNYS ANDĚLY ze střední Evropy a jejich zkušenosti
- ZNALOSTI SPECIFICKÉHO OBORU A SÍŤE EXPERTŮ (specifikované pro dostupné experty ze všech zemí)

HODNOTOVÁ NABÍDKA PRO STARTUPY:

- PŘÍSTUP K BYZNYS ANDĚLŮM Z DANÉ ZEMĚ I ZE ZAHRANIČÍ investujícím v jejich oboru
- PODPORA PŘED A BĚHEM INVESTICE (pitchdeck, příprava na prezentaci, konzultace dodatečný dokumentů)
- FACILITACE dodatečné VEŘEJNÉ INVESTICE v podobě finanční či nefinanční
- BUSINESS DEVELOPMENT SLUŽBY NA NADNÁRODNÍ ÚROVNI - SOFT LANDING - strategie go-to-market, tržní expanze (v pozdějším stádiu).

HODNOTOVÁ NABÍDKA PRO VEŘEJNÉ INSTITUCE:

- NAPOJENÍ STARTUPŮ ZE SVÉHO TERITORIA hledajících investice NA BYZNYS ANDĚLY
- PŘÍPRAVA TĚCHTO STARTUPŮ NA ANGEL INVESTIČNÍ PROCES
- Finanční či nefinanční PODPORA STARTUPŮM S GEOGRAFICKÝM ČI TEMATICKÝM DOPADEM DO SVÉHO TERITORIA
- SDÍLENÍ DOBRÉ PRAXE v ko-investicích a investicích do startupů

Více informací o hodnotové nabídce CE-Connector ACIF naleznete v Nadnárodní strategii CE-Connector v kapitole 3.

VÝHODY PŘESHraniČNÍCH INVESTIC S CE-CONNECTOR ACIF

CE-Connector ACIF nabízí PŘESHraniČNÍ INVESTICE od důvěryhodných byznys andělů z různých regionů do startupů sídlících v zahraničí s regionálním partnerem pro due diligence (identifikace možných rizik) a vedoucím byznys andělem. To přináší zvýšený objem důvěryhodných transakčních příležitostí, které by jinak nebyly dostupné. Společné investování prostřednictvím programu CE-Connector ACIF nabízí především:

- maximalizaci kapacity cash poolingů pro zvýšení investičních příležitostí pro všechny strany
- rychlý přístup k mezinárodně dostupným zdrojům a expertním znalostem pro akceleraci růstu startupu
- Znalosti trhu a sítě v České republice, Německu, Polsku, Maďarsku, Chorvatsku a Slovinsku
- Nižší investiční rizika vzhledem ke společné investici více stran
- Konsorcium CE-Connector poskytuje chybějící vlákno v budování důvěry u lokálních hráčů a pochopení různých procesů souvisejících s obchodními postupy, aby se odstranila rizika.
- CE-Connector má síť, znalosti a roli facilitátora, takže usnadňuje proces a eliminuje související rizika.

STRATEGIE CE-CONNECTOR ACIF

CE-Connector ACIF vznikl za účelem vytvoření STRATEGICKÉ POZICE CE-CONNECTOR ACIF z hlediska:

- zaměření na oborové segmenty (ICT a telekomunikace, zdraví, zemědělství/potravinářství, udržitelná mobilita, environmentální technologie, energie, mechanické inženýrství, bezpečnost a chytrá města, budovy, domácnosti a komunity),
- rozsahu investice (75 000 eur až 1 000 000 eur),
- hodnotové nabídky pro byznys anděly (rozsah investice už od 5000 eur, přístup k mezinárodnímu objemu transakcí a k byznys andělům ze střední Evropy, specifické znalosti a síť expertů z konkrétních oborů)
- hodnotové nabídky pro start-upy (rozvoj podnikání prostřednictvím tržního prověření, strategie go-to-market a tržní expanze, nadnárodní úroveň aktivit, expertní znalost veřejného financování, síť expertů na hladké spuštění, rychlejší a levnější přístup k trhům střední Evropy a dostupné konzultace pro další trhy)
- a celého obchodního modelu včetně akvizičních a retenčních strategií pro byznys anděly i start-upy.

CÍLEM CE-CONNECTOR ACIF je zařídit celkem 168 investic v hodnotě 17 790 00 eur na úrovni střední Evropy, přičemž 20 % z nich bude přeshraničních. Do roku 2025 chce CE-Connector ACIF dosáhnout v našich regionálních ekosystémech celkového počtu 128 byznys andělů. Abychom toho dosáhli, budeme získávat přibližně 25-35 byznys andělů ročně.

Podrobnější informace o strategii a KPI programu CE-Connector ACIF najdete v nadnárodní strategii CE-Connector ACIF.

PROVOZNÍ MANUÁL CE-CONNECTOR

PROVOZNÍ MANUÁL CE-CONNECTOR ACIF poskytuje instrukce provozovatelům CE-Connector ACIF (spolupráce soukromých a nevládních organizací při společné veřejně-soukromé investici do finanční podpory) pro zprostředkování investičních dohod mezi byznys anděly, startupy a poskytovateli veřejných finančních prostředků.

Provozní manuál CE-Connector definuje procesy a řídicí struktury investice do finanční podpory. Především pak definuje klíčové podmínky a procesy pro všechny zapojené strany (startupy, fondy byznys andělů pro společné financování, facilitátoři, zapojené oblasti, struktura dohod, byznys andělé a vedoucí byznys andělé a poskytovatelé veřejných finančních prostředků).

Zásadní pozornost věnujeme zprostředkování uzavření dohody, procesu výběru startupů a souvisejícím procesům, investičnímu procesu a kritériím způsobilosti. Po uzavření dohody je vytvořen proces a struktura managementu portfolia ACIF.

K tomu jsou formou přílohy připojeny i vzory nezbytných dokumentů pro jednodušší implementaci všech investic CE-Connector ACIF nezbytných úprav.

Bližší podrobnosti o přílohách naleznete v Provozním manuálu CE-Connector.

DALŠÍ INFORMACE RELEVANTNÍ PRO CE-CONNECTION ACIF

BLIŽŠÍ A NEJNOVĚJŠÍ INFORMACE o událostech a novinkách CE-Connector ACIF na nadnárodní úrovni naleznete na adrese: <https://www.interreg-central.eu/Content.Node/CE-Connector.html>. Registrační web pro byznys anděly a startupy je zde: <http://ceconnector.eu/>

Novinky od regionálních zprostředkujících partnerů:

- Česká republika http://dex-ic.com/ce-connector_en
- Slovinsko: <http://www.bogatin.si/>
- Maďarsko: <http://www.p-invent.net/p-invent-eng.html>
- Polsko: http://cwbc.pl/interreg_en.html
- Chorvatsko: <http://inventocapitalpartners.eu/eu-projects/>
- Německo: <http://ae-network.de/en/projekte-ce-connector/>

Obecné informace pro investory: https://en.wikipedia.org/wiki/Angel_investor

Bližší informace o Nadnárodní strategii CE-Connector ACIF a Provozní manuál: <https://www.interreg-central.eu/Content.Node/CE-Connector.html> + regionální webové stránky

VÁŠ MÍSTNÍ TÝM PODPORY

Následující REGIONÁLNÍ KONTAKTY můžete použít pro získání bližších informací a podpory v případě vašeho zájmu vstoupit do programu CE-Connector ACIF nebo se inspirovat.

ČESKÁ REPUBLIKA			
OBECNÉ	PRO BYZNYS ANDĚLY	PRO STARTUPY	PRO POSKYTOVATELE INVESTIC Z VEŘEJNÝCH ZDROJŮ
DEX Innovation Centre CE-Connector@dex-ic.com +420 604 265 848 https://dex-ic.com/ce-connector_en	Adam Červenka	Tamara Medina	Michal Štefan
	adam.cervenka@dex-ic.com	tamara.medina@dex-ic.com	michal.stefan@dex-ic.com
	+420 731 273 963	+420 731 411 867	+ 420 777 477 497