
Prezentacja Projektu SLP



Robert Loranc

Loranc & Partners Sp. z o.o.

20 październik 2010r.

Cel Projektu

Celem Projektu jest innowacyjne wykorzystanie Internetu i technologii teleinformatycznych, bazujące na połączeniu elektronicznych i tradycyjnych kanałów marketingowych w celu wprowadzenia na rynek unikalnych i wysokomarżowych usług, polegających na alternatywnych możliwościach inwestowania pieniędzy oraz ich pożyczania poza system bankowym, a także zarządzania i handlu portfelami powstałych wierzytelności.

Projekt zakłada uzyskanie przewagi konkurencyjnej poprzez innowacyjne przesunięcie granic rynku.

Jest to typowy start up.

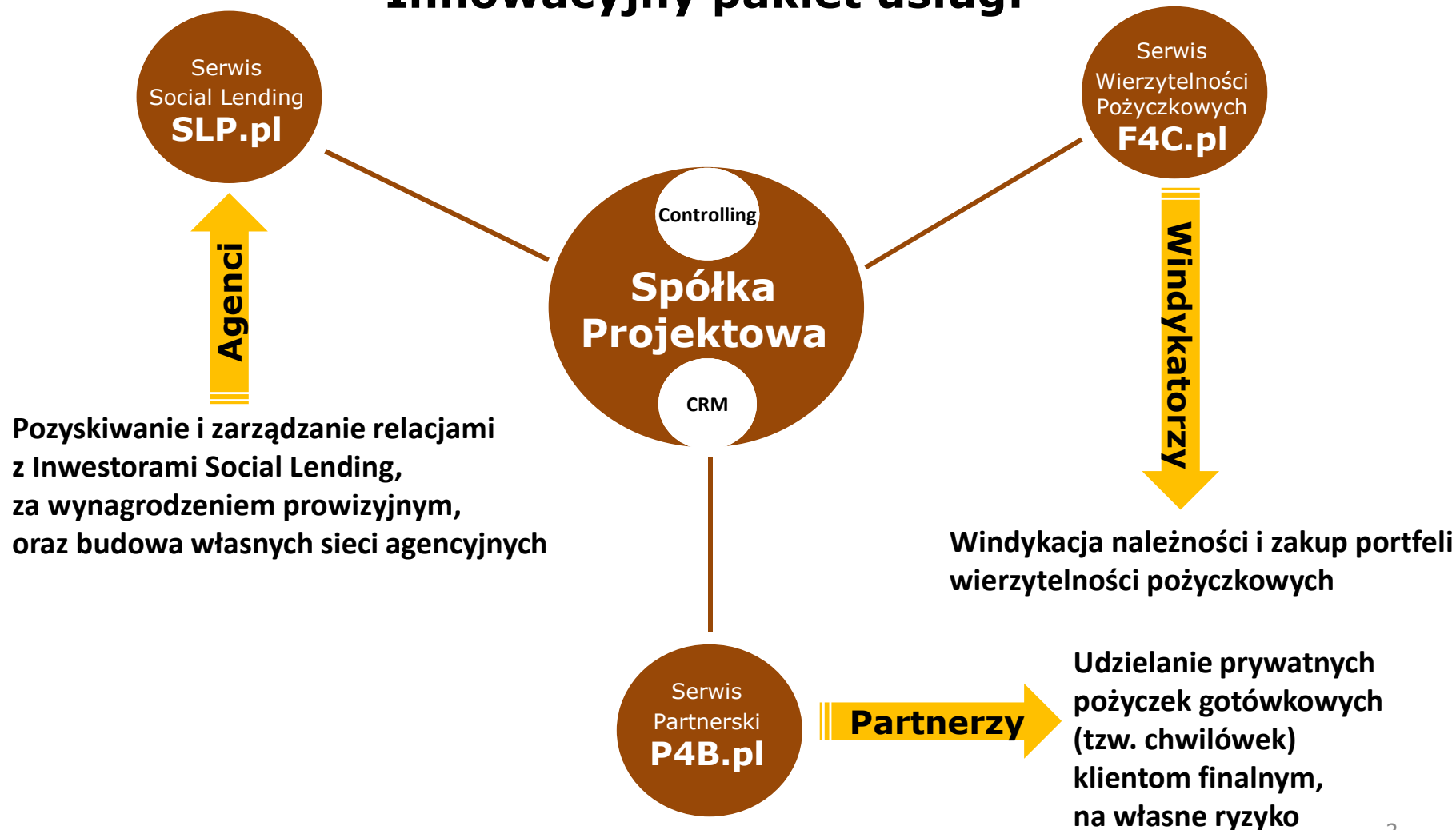
Projekt został preinkubowany we współpracy z funduszem seed venture capital, w wyniku której wykonano:

- 1. biznes plan,**
- 2. badania rynkowe,**
- 3. analizy wrażliwości i prognozy finansowe,**
- 4. analizę i wycenę technologiczną.**

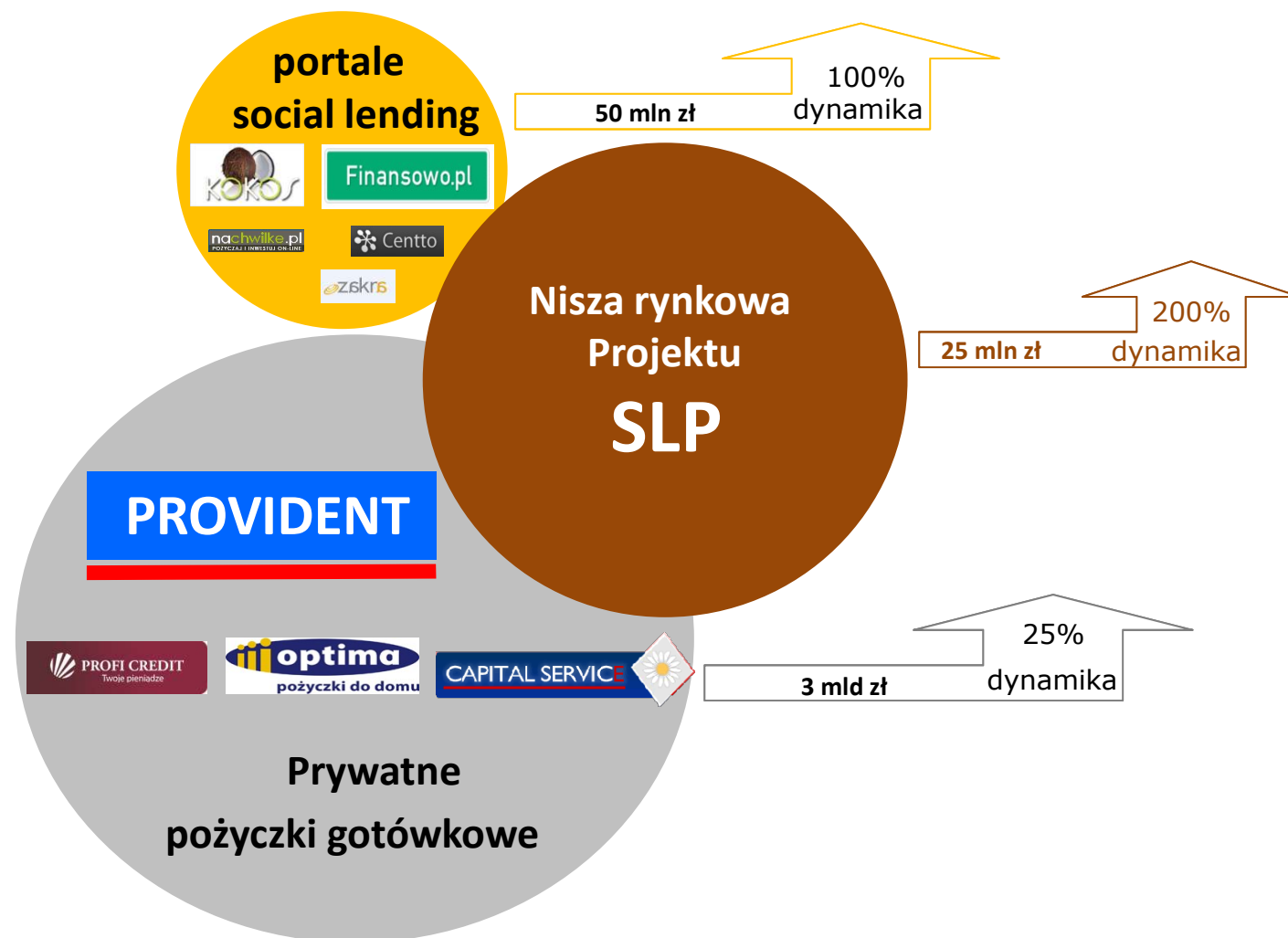


Klienci i usługi

Innowacyjny pakiet usług:



Rynek i konkurencja



Zespół

Pomysłodawca:

- Samodzielne opracowanie koncepcji biznesowej.
- Wykształcenie techniczne i biznesowe.
- 18 lat doświadczenia zawodowego w zarządzaniu rozwojem biznesu.
- 10 - letni dorobek w zakresie realizacji projektów doradczych i interim management.
- Dogłębna znajomość branży usług finansowych i serwisów internetowych oraz specyfiki projektów start up.

Gotowość objęcia funkcji Prezesa Zarządu Spółki realizującej Projekt.

Zespół projektowy:

Na obecnym etapie potencjalny zespół Spółki Projektowej tworzą:

- Informatycy,
- Manager będący ekspertem z zakresu ryzyka kredytowego i systemu scoringowego oraz zarządzania windykacją,
- Grupa regionalnych managerów sprzedaży,
- Firma posiadająca ogólnopolską sieć 200 agentów finansowych.

Wyniki finansowe

Podstawowe dane finansowe Projektu [w tys. zł]
przedstawia poniższa tabela:



	I rok	II rok	III rok	IV rok	V rok
Przychody ze sprzedaży	453	4 166	10 178	18 397	29 640
Wynik na działalności operacyjnej (EBIT)	- 1 176	- 614	1 665	6 328	12 912
Rentowność na działalności operacyjnej	- 259,89%	- 14,74%	16,36%	34,40%	43,56%
Gotówka na koniec roku*	796	349	1 706	6 978	17 623
Wynik netto do aktywów ogółem (ROA)*	- 94,08%	- 90,95%	65,15%	70,75%	58,83%
Wynik netto do funduszy własnych (ROE)*	- 96,11%	- 100,73%	68,87%	72,35%	59,62%
Wynik operacyjny do aktywów ogółem (ROI)*	- 94,08%	- 90,95%	80,44%	87,35%	72,63%

* dane przy założeniu wniesienia aportem przez udziałowców do Projektu całości gotówkowych środków inwestycyjnych w wysokości 2,3 mln zł

Zapotrzebowanie na kapitał

Całkowite zapotrzebowanie na kapitał gotówkowy wynosi 2,3 mln zł.



Rozkład w czasie zapotrzebowania na kapitał inwestycyjny :

Etap Projektu	Preinkubacja					Inkubacja				Komerccjalizacja													
Miesiące	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	...	38
Kapitał	0,27 mln zł		0,38 mln zł			0,67 mln zł				0,48 mln zł			0,21 mln zł		0,00 zł		0,29 mln zł			0,00 zł			
Źródło kapitału	0,80 mln zł Fabryka Innowacji – Seed VC Fund					1,50 mln zł Inwestorzy Finansowi / Pożyczka Venture / Kredyt Bankowy														BEP			

Analiza opłacalności inwestycji

Wkład własny Pomysłodawcy wynosi 0,85 mln zł (aport samochodu oraz wartość know – how opracowania i implementacji Projektu).

Analizę opłacalności przeprowadzono przy wykorzystaniu wskaźników prostych oraz wykorzystujących technikę dyskonta (stopę dyskontową przyjęto na poziomie **20%**), której wyniki ilustruje tabela:



Wartość inwestycji początkowej	[mln zł]	2,30
Całkowita długość inwestycji	[miesiące]	60,00
Skumulowane korzyści	[mln zł]	15,20
Okres zwrotu	[miesiące]	38,04
IRR	[%]	87,57
NPV	[mln zł]	5,79

Zaproszenie do inwestycji

Zapraszam Państwa serdecznie do wzięcia udziału w unikalnym przedsięwzięciu biznesowym,

Propozycja inwestycyjna skierowana jest do typowych Inwestorów Finansowych.

Możliwa jest synergia na wielu płaszczyznach.

Minimalna kwota inwestycji wynosi 0,7 mln .

Dodatkowa możliwość bezpiecznych inwestycji social lending.

Horyzont czasowy inwestycji kapitałowej wynosi 60 miesięcy.

Wyjście z inwestycji poprzez giełdę lub odsprzedaż udziałów.



Uprzejmie dziękuję za uwagę
Chętnie odpowiem na dodatkowe pytania!

E: robert.loranc@lorancandpartners.com

M: +48 601 427 130

Loranc & Partners Sp. z o.o.