



**Zwykle jeden plus jeden daje
dwa, ale w biznesie, Państwa
pomysł plus kapitał
Renaissance
to znacznie więcej...**

**Wspomagamy
Przedsiębiorców**

**... w tworzeniu
ich przyszłości.**

Renaissance Partners
ul. Łowicka 44
02-551 Warszawa
Tel.: (48-22) 848 07 73
(48-22) 848 87 77
Fax: (48-22) 856 89 35
E-mail: office@rp.com.pl

HISTORIA

Działalność grupy Renaissance rozpoczęła się w Europie Środkowej w 1994 roku. Jej korzenie sięgają jednak końca lat 50., kiedy to Franklin Pitch Johnson, jako jeden z prekursorów, poprzez swą działalność inwestycyjną w USA, zdefiniował nową branżę finansową zwaną *Venture Capital*.

Fundusz European Renaissance Capital, razem z podmiotami towarzyszącymi, rozpoczął jako jeden z pierwszych działalność inwestycyjną w Polsce, Czechach i na Słowacji. Rok 2000, wraz z powołaniem drugiego Funduszu European Renaissance Capital II, przyniósł dalszy rozwój grupy Renaissance.

W swojej dotychczasowej historii fundusze Renaissance zainwestowały w 29 projektów w Polsce, Czechach i na Słowacji. Większość inwestycji przypadła na Polskę, gdzie także osiągnięte zostały najlepsze wyniki. Połączenie kapitału oraz wsparcia merytorycznego ze strony Renaissance z pomysłem biznesowym i zaangażowaniem przedsiębiorców pozwoliło na osiągnięcie wielu spektakularnych sukcesów. Oto kilka przykładów inwestycji w Polsce:



HTL Strefa (www.htl-strefa.pl) – czołowy światowy producent jednorazowych nakłuwaczy dla diabetyków, eksportujący ponad 90% swojej produkcji. W 2006 roku sukces rynkowy znalazł uznanie w oczach inwestorów giełdowych, którzy w czasie debiutu spółki wycenili ją na około 1 mld złotych.



Techmex (www.techmex.com.pl) – spółka giełdowa, jeden z liderów rynku IT w Polsce. Głównym kierunkiem rozwoju firmy są obecnie systemy informacji przestrzennej GIS (Geographic Information Systems).



Communication One (www.ccp.pl/) – grupa kapitałowa na czele z Call Center Poland będąca liderem dostarczającym usługi Business Process Outsourcing w zakresie obsługi firm i ich klientów.

W Czechach sukcesem zakończyło się przejęcie, restrukturyzacja oraz sprzedaż spółek portfelowych Czesko-Amerykańskiego Funduszu Przedsiębiorczości.

STRATEGIA INWESTYCYJNA

Fundusze Renaissance są **średnioterminowym inwestorem**, finansującym przedsięwzięcia mające duży potencjał rozwoju. Wykorzystanie tego potencjału wymaga kapitału, którego brakuje przedsiębiorcom na wczesnym etapie rozwoju ich firm. Połączenie dobrego pomysłu biznesowego z kapitałem Renaissance stwarza szansę na dynamiczny wzrost wartości przedsięwzięcia.

Fundusze Renaissance to nie tylko pieniądze. Przedsiębiorca otrzymuje także **wsparcie w postaci wiedzy i doświadczenia** w budowaniu wartości przedsięwzięcia. Szerokie kontakty biznesowe, potencjał analityczny oraz strategiczne podejście Renaissance Partners istotnie uzupełniają atuty przedsiębiorcy. Renaissance Partners aktywnie wspiera i doradza przedsiębiorcy oraz zarządowi firmy nie tylko w podejmowaniu strategicznych decyzji, ale niekiedy także w bieżącej działalności.

Nadrzędną zasadą Renaissance jest **partnerskie podejście** do współpracy, zarówno na poziomie instytucji, jak i osób. Uczciwość, otwartość w kontaktach i wspólnota interesów – to niezbędne elementy tych relacji.

Poza Polską **obszar zainteresowania** Funduszy Renaissance obejmuje także Czechy, Słowację oraz kraje bałtyckie.

NASZ ZESPÓŁ

Lata doświadczeń i wspólnej pracy pozwoliły zbudować **kompetentny i profesjonalny zespół**. Pozwala to na efektywną realizację inwestycji w **projekty na różnym etapie ich rozwoju**, poczynając od pomysłu na biznes, poprzez projekty rozwojowe a na fuzjach i przejęciach kończąc.

Zespół, szeroko korzystając z amerykańskich wzorców, wypracował na bazie wieloletniej praktyki **własną strategię inwestowania**, bardziej dostosowaną do warunków i realiów Polski oraz pozostałych krajów Europy Środkowej.

Współpraca z Renaissance ma **wymiar bezpośrednich osobowych relacji** i jest pozbawiona typowych instytucjonalnych barier. Płaska struktura i nieliczny zespół oferują przedsiębiorcom bezpośredni kontakt z osobą, która zwykle prowadzi projekt inwestycyjny od początku do końca. Wzajemne zrozumienie i dobre relacje są w podejściu Renaissance Partners fundamentem niezbędnym do wspólnego budowania wartości przedsięwzięcia.

POZYSKANIE FINANSOWANIA

CHARAKTERYSTYKA PROJEKTÓW

Fundusze Renaissance zachowują daleko idącą elastyczność i szeroki zakres zainteresowania potencjalnymi projektami inwestycyjnymi, począwszy od pomysłu na biznes, poprzez projekty rozwojowe, wykupy menadżerskie i lewarowane, a kończąc na fuzjach i przejęciach.

Preferowane są projekty o następującej charakterystyce:

- posiadające widoczną przewagę konkurencyjną z możliwością ekspansji poza rynek krajowy,
- kierowane przez zarząd posiadający wizję efektywnego wykorzystania pozyskanego kapitału
- charakteryzujące się dużym potencjałem i dynamiką wzrostu,
- w szczególności pochodzące z obszarów nowych technologii, IT, medycyny, energetyki odnawialnej, ochrony środowiska.

OPIS PROJEKTU INWESTYCYJNEGO

Czas w biznesie jest bezcenną kategorią. Efektywność procesu dochodzenia do decyzji inwestycyjnej zależy od jakości otrzymanych przez Renaissance Partners materiałów oraz jakości współpracy obu stron. Biznes Plan przedsięwzięcia jest podstawowym dokumentem i metodą efektywnego przedstawienia projektu inwestycyjnego. Idealny Biznes Plan to ten napisany zgodnie z najlepszą wiedzą, rzeczowy i wiarygodny w zakresie jego realizacji.

PROCES INWESTYCYJNY

Decyzja inwestycyjna

Aby przyspieszyć proces decyzyjny i dać przedsiębiorcy szansę bezpośredniego kontaktu, stworzona została płaska struktura organizacyjna. Poszczególni partnerzy prowadzą projekt od początku do końca i w przypadku dokonania inwestycji pracują z firmą przez następne lata. Wraz z Po uzgodnieniu warunków współpracy następuje etap szczegółowej analizy prawnej i finansowej, zakończony podjęciem ostatecznej decyzji inwestycyjnej.

Realizacja inwestycji

Zasadą jest inwestowanie poprzez podniesienie kapitału spółki. Struktura inwestycji jest jednak zawsze dostosowana do warunków i charakteru projektu.

Celem jest optymalizacja zarówno relacji właścicielskich i menadżerskich, jak również zwrotu z inwestycji dla wszystkich zainteresowanych stron.

Budowanie wartości

Zamknięcie transakcji inwestycyjnej otwiera okres bieżącej bliskiej współpracy. Wysiłek skupiony jest na budowaniu struktur, zespołu oraz pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Celem jest szybki wzrost przychodów i zysków, a w konsekwencji maksymalizacja wartości firmy.

PORTFEL INWESTYCYJNY

Wartość zainwestowanych środków w pojedyncze projekty inwestycyjne waha się od 81 tysięcy do 4 milionów dolarów. Obecnie w portfolio Funduszy znajduje się 6 projektów, w tym 4 w Polsce oraz po jednym w Czechach i na Słowacji.

POLSKA



Wind Telecom (www.wind.pl) – to wiodący producent i integrator systemów komunikacyjnych i telekomunikacyjnych; dostarcza kompleksowe rozwiązania komunikacyjne (systemy Contact Center) dostosowane do zróżnicowanych potrzeb klientów i specyfikacji branży oraz rozwiązania teleinformatyczne, skierowane do krajowych i zagranicznych operatorów telekomunikacyjnych i firm medialnych.



Bielsko Business Center

(www.sfera.com.pl) – deweloper i operator trzeciej generacji centrum handlowo-rozrywkowego „Sfera”. Obiekt zlokalizowany w samym centrum Bielska-Białej, oprócz bogatej oferty handlowej i usługowej markowych operatorów, stał się regionalnym centrum rozrywki. Obecnie spółka realizuje drugi etap inwestycji: zwiększy posiadaną powierzchnię do około 130 tys. m² i rozszerzy ofertę o nowe powierzchnie handlowe, hotel oraz rezydencje mieszkalne.



Eurokom (www.eurokom.com.pl) – Spółka działa w sferze marketingu mobilnego. Zajmuje się usługami dodanymi w telefonii komórkowej SMS, IVR i WAP. Pracuje zarówno dla dużych partnerów z sektora telekomunikacyjnego, jak również dla wydawców medialno-prasowych.



Solgaz (www.solgaz.com.pl) – Spółka jest jedynym w kraju producentem i eksporterem ceramicznych gazowych promienników, a także jedyną firmą na świecie produkującą ceramiczne płyty gazowe do zabudowy meblowej. W swojej ofercie ma również maszyny do remontów dróg oraz nagrzewnice i kurtyny powietrzne.

SŁOWACJA



Slovpack Bratislava (www.slovpack.sk) – Producent folii i opakowań, lider na rynku słowackim, eksportujący prawie 50% produkcji. Znakomity przykład MBO, gdzie kadra zarządzająca przy pomocy funduszu z grupy Renaissance dokonała wykupu przedsiębiorstwa od dotychczasowego właściciela.

CZECHY



Ticketstream (www.ticketstream.cz) – Dystrybutor biletów na wszelkiego rodzaju wydarzenia sportowe i kulturalne, współorganizator imprez, posiada czołową pozycję w Czechach oraz jest obecny w Rosji i na Ukrainie. Spółka prowadzi sprzedaż biletów przez sieci przedstawicieli, a także przez Internet.

**Wspomagamy
Przedsiębiorców**

**... w tworzeniu
ich przyszłości.**

Renaissance Partners
ul. Łowicka 44
02-551 Warszawa
Tel.: (48-22) 848 07 73
(48-22) 848 87 77
Fax: (48-22) 856 89 35
E-mail: office@rp.com.pl