

Janusz Rybnik – Prezes Zarządu e-Cert

Jeśli chodzi o VC to na ogół na wczesnym etapie wszystko wydaje się atrakcyjne. Na etapie budowania biznes planu, zbierania dokumentów okazuje się jednak, że wymaga to kilkudziesięciu tysięcy złotych (bez gwarancji zwrotu). Jeśli nie dojdzie do podpisania umowy i inwestycji – jest to strata ewidentna, a cały proces zabiera minimum 9 miesięcy.

Jeśli chodzi o PE, minimalny poziom inwestycji to ok.5 mln USD. Warunkiem jest b. dobry projekt, wtedy PE może wejść nawet w start-up. Na ogół jest tak, że trzeba mieć podpisaną umowę z dużym klientem, o dużej wiarygodności kredytowej, aby PE zainwestowało w projekt. Uzyskanie tego na etapie start-up jest naprawdę trudne. Z drugiej strony fundusze pojawiają się dopiero wtedy kiedy wszystko jest już przygotowane i projekt jest obciążony niewielkim ryzykiem finansowym. Jest to kuriozalne ponieważ w takim przypadku firma na ogół jest w stanie już swobodnie pozyskać finansowanie (np. w banku)