

Załącznik nr 3 do Zapytania ofertowego nr PMIV.0441.6.1.2022 z dnia 2 lutego 2022 r.

Kwestionariusz badania due diligence

Informacje podstawowe

Nazwa firmy	
Nazwa handlowa (jeśli jest inna)	
Adres	
Osoba do kontaktu oraz dane kontaktowe	
Wnioskowana wielkość inwestycji	
Przewidywana data finansowania	
Wycena	
Siedziba firmy	

1. OCENA RYNKU

Ustalenie, czy oferta ma szansę zaistnieć na rynku o dużym znaczeniu i czy może ten rynek zagospodarować.

1.1 Czy zidentyfikowany rynek jest dostatecznie duży?

Rynek określony przez przedsiębiorstwo musi być znaczącej wielkości. Rozumiemy przez to, że albo pod względem populacji potencjalnych klientów, albo wartości, jaką można uzyskać od potencjalnych klientów, jest on na tyle duży, że przy rozsądnym udziale w rynku przedsiębiorstwo może generować przychody, które uczyniłyby go wysoce rentownym i uzasadniałyby wysoką wartość w przyszłości.

Kluczowe jest tu ustalenie, czy rynek jest łatwo identyfikowalny, czy może istnieje już dzisiaj, czy produkty, które firma proponuje sprzedawać, są uważane za potrzebne i cenione oraz czy koszty dotarcia na rynek są ekonomicznie uzasadnione.

Proszę podać opis rynku docelowego i wszelkie dane, które pomogą w jego analizie ilościowej.

1.2 Czy rynek jest międzynarodowy?

Dla interesów w Europie jest to kluczowe. Czy Twój biznes nadaje się na ekspansję poza Twój rynek rodzimy?

1.3 Czy produkty lub usługi, które mają być oferowane, będą znacząco zmieniały istniejące rynki?

Kluczowym kryterium dla CE-Connector Angel Co-Investment Fund jest to, że biznes jest postrzegany jako zmieniający istniejący rynek lub wręcz tworzący nowy rynek. Oznacza to, że oferta może przejąć nieproporcjonalny udział w rynku poprzez Unikalną Cechę Oferty. Może to być koszt, nowe podejście do rynku, lepszy/bardziej rozwinięty produkt.

Opisz jak Twój produkt/usługa radzi sobie z aspektami rynku, które wywołują dyskomfort u klienta (tzw. „pain points”) i w jaki sposób Twój produkt/usługa zmieni istniejący rynek.

1.4 Jaka jest Unikalna Cecha Oferty (ang. „Unique Selling Proposition”) i czy jest ona przekonująca?

Unikalna Cecha Oferty musi być dobrze sformułowana i oczywista, tak abyśmy mieli pewność, że potencjalni klienci uznali ją za wystarczająco zachęcającą do zakupu, tzn. że rozwiązuje problem i zapewnia pozytywny stosunek jakości do ceny.

Opisz, jak postrzegasz swoją Unikalną Cechę Oferty i w jaki sposób Twoja oferta sprawi, że będziesz konkurencyjny na swoim rynku.

1.5 Czy rynek jest dostępny? W jaki sposób firma zamierza wejść na rynek?

Czy firma określiła sposoby wejścia na rynek i jaka jest ich ocena pod względem szybkości i kosztów pozyskania klientów.

Proszę szczegółowo opisać drogi wejścia na rynek, zastosowane wskaźniki i dane liczbowe.

2 OCENA PRODUKTU

Ustalenie, czy oferowany obecnie produkt jest lub będzie odpowiedni dla rynku docelowego.

2.1 Czy produkt jest na rynku?

Jeśli tak, to jaka jest trakcja i czy produkt skonfrontował się z zakładaną Unikalną Cechą Oferty? Jeśli nie, to musimy być przekonani, że produkt można doprowadzić do wersji MVP (ang. „Minimum Viable Product”), a koszty tego są pokryte w wystarczającym stopniu przez posiadane fundusze lub fundusze pozyskiwane w rundzie inwestycyjnej.

Proszę opisać trakcję produktu i jego wyniki na rynku, jeśli to możliwe, proszę podać szczegółowe dane.

2.2 Czy produkt jest (lub będzie) skalowalny?

Warunkiem dotarcia do znaczącego rynku jest skalowalność produktu (następstwem tego jest to, że koszty wprowadzenia na rynek muszą być stosunkowo niewielkie w porównaniu z przewidywanymi zyskami). Skalowalność wymaga, w szczególności w przypadku usług, zdolności produktu do sprzedaży bez wykorzystywania nadmiernych zasobów ludzkich, tj. za pomocą rozwiązań technicznych (np. on-line), oraz bez wymogu znaczącej obsługi klienta po sprzedaży.

Proszę opisać w jaki sposób Państwa produkt jest (lub będzie) skalowalny.

2.3 Rozwój

Produkt, aby być konkurencyjnym w przyszłości, musi ewoluować. Czy dany produkt ma ku temu potencjał, czy może istnieją szanse, aby tak się stało? W większości

przypadków oznacza to, że produkt jest na wystarczająco skalowalny, jest opracowany w taki sposób, że może być ulepszony/modyfikowany w celu wprowadzenia nowych funkcji lub skierowania się na nowe/przyległe rynki.

Proszę przedstawić plany rozwoju oraz potencjał swojego produktu.

3 ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE

Ustalenie, czy założyciele/twórcy przedsiębiorstwa mają wystarczający zapał, zdolność i motywację do zapewnienia sukcesu projektu oraz sprawdzenie, czy przedsiębiorstwo posiada lub będzie posiadać wystarczające zasoby do realizacji celów średnioterminowych (w szczególności celów do kolejnej rundy finansowania).

3.1 Historia założycieli i cechy przedsiębiorców umożliwiające osiągnięcie sukcesu

Proszę opisać podstawowy zespół i podać życiorysy/CV kluczowych członków zespołu.

3.2 Czy kluczowy zespół posiada wystarczający kapitał własny w firmie, aby utrzymać kontrolę i motywację?

Proszę przedstawić udziały własnościowe i zachęty kapitałowe dla kluczowych członków zespołu.

3.3 Czy kadra kierownicza wyższego szczebla uzupełnia się w wystarczającym stopniu?

Czy zespół jest kompletny i zrównoważony pod względem wymaganych zdolności. Obejmuje to co najmniej marketing, rozwój produktu i kontrolę finansową. Ponadto należy zbadać, czy istnieje wystarczające wsparcie ze strony innych inwestorów lub niewykonawczych członków zarządu.

Proszę opisać, w jaki sposób Państwa zespół realizuje wymagane zadania (proszę nie określać każdego jako "wyjątkowego"!)

3.4 Czy przedsiębiorstwo dysponuje wystarczającymi zasobami ludzkimi aby osiągnąć cele średnioterminowe (tj. cele do następnej rundy), czy będzie w stanie osiągnąć ten poziom ze środków w ramach tej rundy?

Ustalenie, czy zespół dysponuje wystarczającymi zasobami ludzkimi lub może osiągnąć taki poziom aby przeprowadzić projekt do następnego etapu. W większości przypadków nastąpi to do następnej rundy finansowania.

Opisz w jaki sposób kadra zespołu jest zadowolająca z pespektywy celów średnioterminowych lub jakie są plany zatrudnienia na ten okres.

3.5 Kto do tej pory z Tobą współpracował (nazwisko, stanowisko, rola) i jaki rodzaj umowy obowiązywał (pracownik, freelancer, manager...)?

Czy współpracowałeś/aś z jakąkolwiek osobą prawną lub fizyczną bez żadnej pisemnej umowy i czy z tych stosunków wynikają jakieś roszczenia (pieniężne lub niepieniężne)?

Proszę sprecyzować.

4 PLAN FINANSOWY I FINANSOWANIE

Zapewnienie, że obecny plan finansowy jest wykonalny i zwiększy wartość przedsiębiorstwa (jeśli zostanie osiągnięty) na tyle, że inwestycja będzie opłacalna.

4.1 Czy opracowano wiarygodny plan finansowy?

Ponieważ większość wspóln inwestycji w ramach projektu CE-Connector będzie miała miejsce w środowiskach, w których spodziewany jest wysoki wzrost, plany będą z konieczności niepewne, a wyniki zmienne. Ponadto, w ramach planów będą występować znaczące przeszkody, które trzeba przezwyciężyć lub kamienie milowe, które należy zrealizować, aby umożliwić wzrost, np. pomyślny rozwój produktu lub pozyskanie znaczącego klienta, co również prowadzi do niepewności, szczególnie odnośnie terminów. W planie szukamy więc dowodów na to, że przeszkody i kamienie milowe niezbędne do osiągnięcia wzrostu zostały zidentyfikowane, a terminy ich usunięcia lub realizacji są rozsądne. Ponadto, chcemy się upewnić, że istnieje zrównoważona ocena wzrostu przychodów w stosunku do zasobów ludzkich i finansowych (np. wydatków na marketing). Wreszcie, czy oszacowanie kosztów operacyjnych jest racjonalne.

Proszę załączyć najnowsze prognozy finansowe i opisać poniżej kluczowe etapy wymagane do realizacji planu. Jeśli są one już przedstawione w innych dokumentach (np: w prezentacji), prosimy o załączenie ich w zamian.

4.2 Czy plan zapewni zwiększenie wartości do następnej rundy finansowania?

Warunkiem uzyskania wzrostu wartości jest wykazanie w planie realnego wzrostu przychodów i/lub zysku, oraz przełożenie tej wielkości na niski koszt krańcowy wzrostu w planie finansowym.

Prosimy o przedstawienie kluczowych czynników wzrostu wartości kapitału oraz jak wyobrażają sobie Państwo wzrost wartości przedsiębiorstwa w trakcie realizacji planu.

4.3 Czy bilans finansowania i wskaźnika wydatków (ang. „burn-rate”) jest wystarczający do zapewnienia opłacalnego startu, biorąc pod uwagę prawdopodobieństwo opóźnień w realizacji?

Czy plan pokazuje, że obecna runda finansowania, tj. ta w ramach CE-Connector ACIF, jest wystarczająca do pokrycia deficytu operacyjnego do następnej przewidywanej rundy (biorąc pod uwagę opóźnienia w finansowaniu i wolniejszy niż przewidywany wzrost)?

Twój komentarz.

4.4 Czy zostały zawarte wcześniejsze i aktywne kontrakty terminowe, umowy pożyczek zamiennych, rundy kapitałowe lub inne umowy finansowe?

Jeśli tak, proszę opisać te środki finansowe i ich status.

5 STATUS FINANSOWY

Zapewnienie, że stan finansowy spółki jest zadowalający i został właściwie przedstawiony.

5.1 Prosimy o załączenie ostatniego sprawozdania finansowego (poddanego kontroli, jeśli to możliwe). Prosimy o informację, czy są Państwo świadomi jakichkolwiek problemów związanych z jakością Państwa sprawozdania finansowego lub czy istnieją jakiekolwiek kwestie nieprzedstawione w sprawozdaniu finansowym lub zaistniałe po jego sporządzeniu, które mogłyby w istotny sposób zmienić jego interpretację.

6 OCENA PRAWNA I WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA

Ocena podstawowej sytuacji prawnej przedsiębiorstwa: status, postępowania sądowe i własność intelektualna oraz ogólny status umów. Jest to uproszczona wersja pełnego prawnego badania due diligence, ale generalnie jest zadowalająca dla przedsiębiorstwa o niskim obrocie handlowym, stosunkowo krótkiej historii, kilku złożonych relacjach z dostawcami/klientami.

6.1 Czy przedsiębiorstwo jest właścicielem aktywów, które rzekomo posiada?

Zasadniczo chodzi tu o własność prac rozwojowych, które zostały wykonane w przedsiębiorstwie, a zatem o własność intelektualną. Jeżeli prace rozwojowe zostały zlecone innym osobom lub firmom, ważne jest, aby własność i prawa do eksploatacji prac spoczywały na firmie docelowej. Zazwyczaj w bilansie przedsiębiorstwa na wczesnym etapie rozwoju znajduje się niewiele innych aktywów (przynajmniej o istotnym znaczeniu), jeśli w ogóle istnieją.

Proszę przedstawić główne aktywa Państwa firmy i sposób ich prezentacji w bilansie.

6.2 Czy przedsiębiorstwo zadeklarowało wszystkie swoje zobowiązania?

Niewiele firm na wczesnym etapie rozwoju będzie miało zadłużenie w jakiegokolwiek ustrukturyzowanej formie, ale mogą pojawić się kwoty spowodowane przez wczesnych inwestorów lub dostawców, które są wynikiem nieformalnych relacji.

Proszę określić istotne zobowiązania przedsiębiorstwa: pożyczki, zobowiązania wobec osób trzecich itp.

6.3 Czy firma ma jakieś zobowiązania warunkowe?

Mówimy tutaj o roszczeniach/pozwach w toku. Procesy sądowe są mało prawdopodobne, ale możliwe są roszczenia patentowe.

Proszę wyszczególnić wszystkie istotne zobowiązania warunkowe. Czy są obecnie prowadzone postępowania sądowe, egzekucyjne, administracyjne, kontrolne, podatkowe lub inne procedury?

6.4 Czy Państwa działalność gospodarcza jest regulowana? Jakie zezwolenia i licencje posiadają Państwo obecnie?

6.5 Czy istnieją jakieś umowy lub decyzje przedsiębiorstwa, które są istotne dla tej transakcji?

6.6 Czy przedsiębiorstwo zaczęło rejestrować swoją własność intelektualną?

Jeśli tak, proszę opisać, jaką własność chronisz i jakim etapie zaawansowania jesteś w tym zakresie. Czy cała Państwa własność intelektualna jest zarejestrowana we właściwym podmiocie prawnym? Czy zawarliście Państwo umowy licencyjne?

6.7 Czy istnieją jakiekolwiek prawa własności intelektualnej osób trzecich do Państwa firmy i czy wszyscy obecni i byli pracownicy oraz partnerzy zawarli umowy zawierające klauzulę przeniesienia własności intelektualnej?

Prosimy również o dostarczenie kopii/skanu następujących dokumentów:

- Statut spółki
- Jeżeli lista akcjonariuszy w statucie nie odzwierciedla aktualnej, rzeczywistej struktury akcjonariatu, prosimy również o dostarczenie najnowszej Listy akcjonariuszy i udziałów w spółce złożonej we właściwym rejestrze sądowym.

7 SPRAWY AKCJONARIUSZY

7.1 Czy Spółka oferuje ochronę swoim obecnym akcjonariuszom i czy będzie ona dostępna dla prywatnych i publicznych inwestorów uczestniczących w CE-Connector ACIF? Rozumiemy przez to, między innymi, przepisy antyrozczeniowe, prawa do oznaczania/oddalania, preferencje w zakresie likwidacji, prawa do nabycia/prawo pierwszej odmowy.

7.2 Czy istnieją opcje wystawione lub przyznane akcjonariuszom lub pracownikom?

Jeśli tak, proszę opisać wszelkie opcje lub schematy opcji.

7.3 Prosimy o podanie aktualnej tabeli kapitalizacji dla Spółki w formie arkusza kalkulacyjnego.

8 OCENA WYJŚCIA

Chociaż jest to obszar nieco spekulacyjny, partnerstwo Ce-Connector jest zainteresowane Państwa poglądami na temat możliwych scenariuszy wyjścia. Ta część kwestionariusza jest zatem opcjonalna i nie ma na celu wywołania jakiegokolwiek zobowiązania.

8.1 Co postrzegasz jako potencjalne strategiczne możliwości wyjścia?

Państwa wizja. Czy są to konkurenci, dystrybutorzy, gracze z sektora pokrewnego?

8.2 Czy widzisz niestrategiczne możliwości wyjścia?

Państwa opinia:

8.3 Co się stanie, jeśli nie dojdzie do wyjścia, tzn. czy firma stanie się samowystarczalna?

Czy jest w stanie wygenerować wystarczającą ilość gotówki, aby samodzielnie funkcjonować?

8.4 Jakie są prawdopodobne ramy czasowe wyjścia?

Proszę uzupełnić poniższą tabelę o informacje potrzebne do przeprowadzenia potencjalnych transakcji.

INFORMACJE O FIRMIE	
Nazwa prawna	
Kraj, w którym firma została założona	
Adres spółki w kraju, w którym została założona	
Kod NUTS (poziom 3) dla kraju rejestracji ⁽¹⁾	
Data założenia	
Osobowość prawna (np. spółka cywilna, spółka jawna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna itp.)	

Numer rejestru handlowego lub numer VAT (jeśli dotyczy)	
Strona internetowa	
Kraj głównego działania (jeśli jest inny niż kraj założenia)	
Adres firmy w kraju, w którym prowadzona jest główna działalność (jeśli jest inny jest adres w kraju założenia)	
Kod NUTS (poziom 3) dla regionu głównego działania (jeśli jest inny niż kod NUTS w kraju rejestracji) ⁽¹⁾	
Etap inwestycyjny Invest Europe ⁽³⁾	
Sektor "Invest Europe" ⁽³⁾	
Kod NACE ⁽²⁾	
Charakter działalności (krótki opis działalności)	
Waluta sprawozdawcza ⁽⁴⁾	
Przedsiębiorstwo jest mikro-, małym lub średnim przedsiębiorstwem ("MŚP"), zgodnie z definicją zawartą w zaleceniu Komisji 2003/361/WE (Dz.U. L 124 z 20.5.2003, s. 36) ⁽⁵⁾ oraz w załączniku I do rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z późniejszymi zmianami (Tak/Nie).	
Liczba pracowników <i>[podać okres odniesienia]</i> ^{(5) (6)}	
Aktywa ogółem <i>[podać okres odniesienia]</i> ⁽⁷⁾	
Obrót roczny <i>[podać okres odniesienia]</i> ⁽⁸⁾	
Komentarze	

1. Kod NUTS można znaleźć pod poniższym linkiem:
<https://ec.europa.eu/eurostat/web/nuts/nuts-maps>
2. Kody NACE można znaleźć pod następującym adresem: <https://nacev2.com/en>
3. W przypadku sektorów objętych inicjatywą Invest Europe należy zapoznać się z poniższą listą (aby pobrać plik, przejdź do "Klasyfikacji sektorowej metodologii badawczej", ang. „Research methodology sectoral classification”) <https://www.investeurope.eu/research/about-research/methodology/>
4. Waluta sprawozdawcza jest zdefiniowana jako waluta, w której prezentowane jest sprawozdanie finansowe spółki

5. W celu określenia statusu MŚP należy skorzystać z następującej strony internetowej: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en.
6. Liczba pracowników odpowiada liczbie rocznych jednostek roboczych (RJR), tj. liczbie osób, które pracowały w pełnym wymiarze czasu pracy w danym przedsiębiorstwie lub w jego imieniu w ciągu całego rozpatrywanego roku referencyjnego. Praca osób, które nie pracowały w pełnym roku, praca osób, które pracowały w niepełnym wymiarze godzin, niezależnie od czasu trwania, oraz praca pracowników sezonowych są liczone jako ułamki RJR. Personel składa się z osób:
 - a) pracownicy;
 - b) osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, które podlegają mu i są uważane za pracowników na mocy prawa krajowego;
 - c) właściciele-kierownicy;
 - d) partnerzy prowadzący regularną działalność w przedsiębiorstwie i czerpiący z niego korzyści finansowe.
7. Aktywa ogółem powinny odpowiadać kwocie wykazanej w ostatnim zatwierdzonym sprawozdaniu finansowym spółki, wyrażonej w walucie funkcjonalnej spółki. W przypadku nowo utworzonej spółki, dla której sprawozdanie finansowe nie zostało jeszcze zatwierdzone, odpowiednie dane powinny zostać uzyskane na podstawie rzetelnych szacunków dokonanych w trakcie roku obrotowego.
8. Całkowity obrót powinien odpowiadać kwocie podanej w ostatnim zatwierdzonym rocznym sprawozdaniu finansowym danego przedsiębiorstwa, obejmującym dany rok obrotowy, wyrażonej w walucie funkcjonalnej przedsiębiorstwa. W przypadku nowo utworzonego przedsiębiorstwa, dla którego nie zatwierdzono jeszcze sprawozdania finansowego, odpowiednie dane powinny pochodzić z szacunków dokonanych w dobrej wierze w trakcie roku obrotowego.

OŚWIADCZENIE

Niniejszy kwestionariusz został wypełniony, a informacje uzupełniające zostały przygotowane i dostarczone przeze mnie w ramach procesu Due Diligence CE-Connector ACIF. Z wyjątkiem przypadków, gdy informacje zostały opracowane przez strony trzecie (i podane tutaj w celu zapewnienia kompletności badania) lub gdy moje odpowiedzi są wyraźnie spekulacyjne, poświadczam, co następuje:

- 1: według mojej najlepszej wiedzy dostarczony materiał jest dokładny;
- 2: podane informacje i odpowiedzi na podane tu pytania są kompletne;
- 3: nie ma istotnych zaniedbań w tym kwestionariuszu;
- 4: jestem świadomy wymogów kwalifikowalności projektu inwestycji oraz tego, że inwestycja zostanie zrealizowana z wyraźnym zainteresowaniem i potwierdzeniem przez Grupę Aniołów Biznesu i krajowego dostawcę wsparcia publicznego
- 5: w pełni ujawniłem w tym kwestionariuszu wszystkie istotne ryzyka i nieprzewidziane okoliczności, które są mi znane, a które mogą mieć negatywny wpływ na Spółkę.

Nazwisko:

Pozycja:

Wskazówki

Kluczową częścią procesu due diligence CE-Connector ACIF jest przegląd dokumentacji dostarczonej przez Państwa firmę. Dokument ten jest przeznaczony do wypełnienia przez jednego z Właścicieli/Założycieli/Zarządców Spółki, w zależności od tego, który (lub którzy) z są wyznaczeni do reprezentowania Spółki. Na końcu dokumentu znajduje się oświadczenie, które ma być wypełnione przez osobę sporządzającą dokument, potwierdzające, że dostarczone informacje są kompletne i dokładne według wiedzy osoby sporządzającej dokument.

Kwestionariusz jest podzielony na sekcje, które mogą wymagać uzupełnienia odpowiedzi we wskazanych polach lub przesłania materiałów. W przypadku gdy wymagana jest dodatkowa dokumentacja, np. w postaci pliku pdf lub arkusza kalkulacyjnego, prosimy o podanie nazwy dodatkowego dokumentu w polu przewidzianym w niniejszym kwestionariuszu.

Kwestionariusz przeznaczony jest dla szerokiego grona przedsiębiorstw na różnych etapach rozwoju. W związku z tym niektóre pytania mogą być nieistotne dla Państwa firmy i w tym przypadku należy wpisać "nie dotyczy", jednak przed odrzuceniem pytania należy dokładnie rozważyć jego istotność.