

FABA Venture Capital



Investiční Memorandum

© All Rights Reserved by FABA | www.fabaventures.com

Agenda

- Představení FABÁ
- FABÁ tým
- Co nabízíme držitelům FABÁ dluhopisů
- Využití prostředků z emise dluhopisů
- Jak funguje venture kapitál?
- FABÁ investiční portfolio
- Hodnocení potenciálního startupu
- Kde hledáme startupy?
- Výběr startupů
- Klíč pro úspěšnou investici
- Kontakt

DISCLAIMER: This presentation contains confidential proprietary information, some or all of which may be legally privileged. It is for the intended recipient only. If you are not the intended recipient you may not read, use, disclose, distribute, copy, print or rely on this presentation. © 2019, FABÁ VENTURES s.r.o.

Jsme spolustvořitelé lidského potenciálu

- FABA je venture kapitálová společnost s pozitivním přínosem pro náš život na Zemi.
- FABA je venture kapitálová společnost, která investuje do zajímavých, profesionálně prověřených projektů a za to získává vlastnický minoritní podíl společností.
- Na základě finančních investic, časové angažovanosti FABA mentorů a široké sítě strategických kontaktů se zvyšují valuace investovaných společností. S potřebným časovým horizontem se následně obchodní podíly společností prodávají.
- Společnost FABA byla založena skupinou zkušených lidí z různých oborových segmentů, jejichž zájmem je podporovat růst projektů a týmy lidí s celosvětově pozitivní ambicí ovlivnit svět.
- Společná vize pomohla definovat cílové segmenty a trendy, které dnes mění svět a pozitivně přispívají našemu okolí:
Foodtech, Biotech, Robotika, Vzdělávání a další oblasti s vysokým inovačním potenciálem
- Investiční horizont je stanoven na 8 let. V tomto časovém období se budou prodávat společnosti v portfoliu
- Cílem Faba je stát se největší venture kapitálovou společností, která podporuje revoluční projekty s pozitivním dopadem na naše okolí.

FABA tým



Robert Flocius

CEO, FABA



Alex Nakonechny

CTO, FABA



Julia Zajacova

CFO, FABA



Radek Zejda

CSO, FABA



Martin Málek

Mentor, FABA



Jonathan Todd

Mentor, FABA



William Jalloul

Mentor, FABA



Lenka Love

Mentor, FABA



Maksim Beliaev

Ideamaker, FABA



Zahar Deina

programátor FABA

FABA Core Tým

Robert Flocius - CEO

- Mám dlouholeté a bohaté zkušenosti ve všech aspektech ve sféře equity investment. Jsem bývalý akcionář a spoluzakladatel společnosti UB Networks Benelux NV - americká společnost v oblasti datových komunikací, která byla prvním světovým partnerem systémů Cisco Inc., později prodána společnosti Newbridge za 260 milionů dolarů. Pracoval jsem jako senior advisor pro Madge Networks (nejrychleji rostoucí britská společnost v roce 1996). Má specializace: M & A, Equity, IPO, strukturované finance, poradenství.

Alex Nakonechny - CTO

- Pohybuji se primárně v oblasti krizového managementu a nastavením business modelů, což je nezbytné v realizaci podnikatelských projektů v různých etapách a velikostech.

Julia Zajacova - CFO

- Jsem vystudovaná ekonomka se zaměřením na produkční management a logistiku. Mám 12-ti leté mezinárodní zkušenosti v oblasti supply chain managementu, konkrétně v plánování a forecastování prodeje v korporátních společnostech. Svě bohaté zkušenosti si přeji využít v podpoře nových nápadů, technologií a proměnit je ve svěží energii.

Radek Zejda - CSO

- Ve své dosavadní kariéře jsem pracoval především na TOP pozicích v oblasti prodeje. Posledních 5 let také pracuji s lidmi v oblasti koučinku a mentoringu. Obchod, Management, HR a Marketing jsou oblasti, kterým rozumím a ve kterých vidím svoji přidanou hodnotu.

FABA Mentor Tým

Jonathan Todd

- Mám 10-ti leté zkušenosti s budováním některých z největších webových mediálních značek. Specializuji se na budování týmů, marketing, UX a péči zákazníků. Mám za sebou 3 úspěšné exity na světové úrovni. Svou přidanou hodnotu jako FABA mentor vidím v segmentu online projektů.

Blake Wittman

- Svou 18-ti letou kariéru jsem věnoval šíření své vášně pro lidi a jejich účel. Moje zkušenosti byly shromážděny v širokém spektru společností - od internetových startupů po firmy z Fortune100. V současné době působím jako akcionář a CEO společnosti GoodCall, což je inovativní disruptor v náborové sféře, taky řídím strategický prodej pro Evropu pro dva další HR startupy.

Philip Staehelin

- Mám přes 25 let zkušeností ve sféře podnikání a poradenství. Byl jsem CEO ve společnosti s obratem ve výši 500 milionů dolarů, řídícím partnerem pro Roland Berger, zastával jsem výkonnou roli v T-Mobile, Accenture, A.T. Kearney a v investiční bance CA-IB. Jsem také spoluvlastníkem Startup Yard (nejstarší startup akcelerátor v CEE).

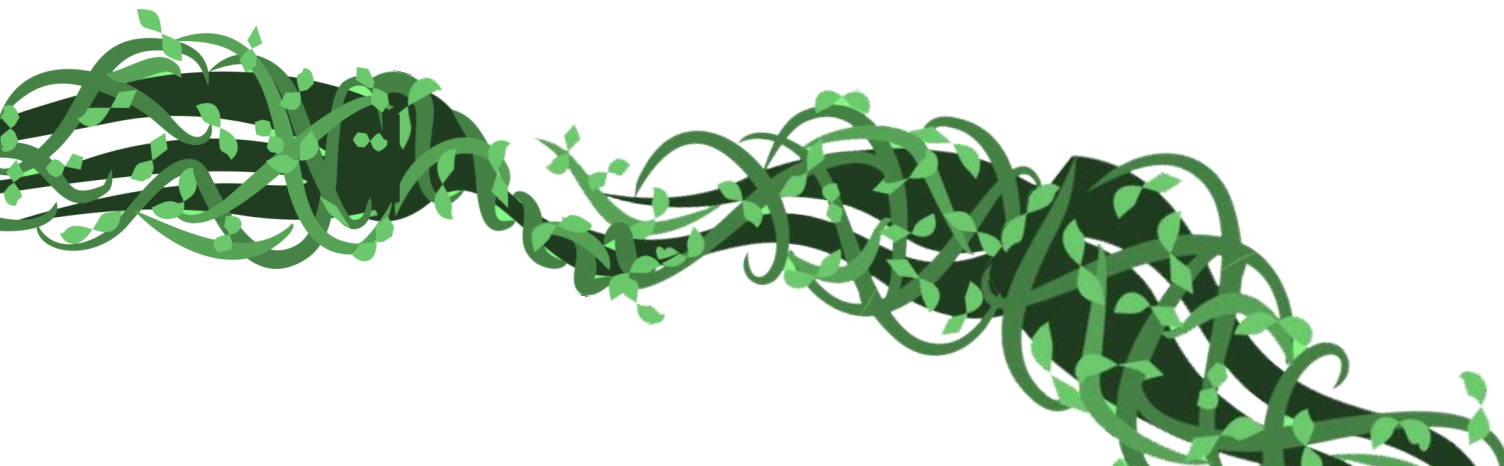
Robert Breadon

- Mám přes 25 let mezinárodních obchodních zkušeností s nově založenými podniky v 9ti odlišných zemích a 30 místech. V posledních deseti letech jsem se stal licencovaným NLP trenérem a používám tyto techniky k akcelerování rozvoje na maximální kapacitu. V Praze v mém tréninkovém centru www.breadon.cz, nabízíme profesionální koučovací služby firmám a domácím klientům.

• **A DALŠÍ**

FABA Investiční Strategie

FABA chce v prvním kole investování podpořit maximálně 55 projektů s výhledem na počet 6 - 9 úspěšných projektů, které zhodnotí původní investici 10-30 násobně. Světovým průměrem je, že 60 % běžného venture investičního portfolia generuje ROI nižší, než 1, zbývající firmy, vedle potenciálních unicornů generují průměrné ROI v rozmezí 1 až 5. Díky profesionální due diligence a mechanismu investování v tranších vázaných na předem odsouhlasené, klíčové milníky v investovaném projektu, významně eliminujeme riziko a zvyšujeme potenciál dosažení nadstandardní ROI. Veškeré plánované investice do Seed projektů budou uskutečněny v prvních 2 letech a private ekvity investice v prvních 4 letech, tímto dosáhneme dostatečného časového horizontu pro růst hodnoty firem v portfoliu a jejich přípravu k akvizicím v 5 až 8 roce.



Investiční Dealflow

Věříme že kvalitní dealflow je naprosto stěžejní pro sestavení úspěšného portfolia a maximalizaci šance na zainvestování unicornu. Z naší zkušenosti pouze 1% z tisíce obdržených investičních projektů je schváleno pro hlubší investiční evaluaci. Proto jsme vytvořili strategii pro oslovení těch nejatraktivnějších potenciálních venture kapitálových investic.

Nejperspektivnějším zdrojem příležitostí pro screening je naše široká síť kontaktů a partnerství, které si tým FABA vytvořil za poslední roky svoji aktivní angažovaností v oblasti venture kapitálu. Na zajištění kvalitního dealflow spolupracujeme s nezávislými technologickými skauty, experty a zkušenými mentory s významným vlivem na start-upové prostředí v Evropě a USA.

Náš tým je připraven aktivně podporovat a účastnit se na nejvýznamnějších start-upových a technologických konferencích po celé Evropě a USA.

Evropské university jsou pro nás dalším významným zdrojem slibných inovací s globálním potenciálem. Aktivně navazujeme kontakty a spolupracujeme s nejprestižnějšími evropskými universitami, abychom získali přístup k vysoce inovativním spin-off společnostem a inovacím, které zpravidla zůstávají skryty v odděleních pro technologické transfery a unikají tak pozornosti venture kapitálových investorů.

Hodnocení Potenciálního Startupu

Procesní postup při výběru vhodného projektu k financování začíná u analýzy základního formuláře, který vyplní žadatel o investici – startup.

Pokud projekt zapadá do FABA investiční strategie ukotvené v investičním memorandum a splňuje: segment podnikání, market, globální expanzi, velikost požadované investiční tranže. Splňuje-li projekt základní parametry je pozván na elevator pitch prezentaci k představení. Prezentaci hodnotí mentoři (lidé, kteří mají prokazatelnou zkušenost s vybudováním a prodejem vlastní společnosti, nebo nejméně 5 let působí v top managementu korporátní organizace), kladou otázky, dávají zpětnou vazbu směrem k projektu. Mentoři hlasují na závěr prezentace o postupu projektu do dalšího kola prezentace.

Hodnotí se podnikatelský záměr i klíčoví lidé v projektu, protože produkt/slужbu lze při realizaci podnikatelského záměru v případě potřeb pozměnit, vždy má na celkové dosažení úspěšného výsledku společnosti vliv CEO a jeho tým.

Hodnocení Potenciálního Startupu

Doba prezentace je stanovena i s doplňujícími otázkami mentorů na 1-1.5 hodiny. Žadatel předem obdrží emailem předmět prezentace:

- 👉 popis produktu/služby - aktuální stav
- 👉 jakou potřebu na trhu produkt/služba řeší, popis zákazníka + přidaná hodnota
- 👉 základní a aktuální tým, klíčové role a jejich nahraditelnost
- 👉 obchodní model
- 👉 marketingová strategie
- 👉 konkurence a konkurenční výhody řešení
- 👉 pozice na trhu, plánovaná expanze + SWOT analýza
- 👉 plán na 3 roky - vývoj operativních nákladů a CAPEX
- 👉 nabídka Investorovi - výše nabízeného obchodního podílu
- 👉 požadovaná výše investice a její rozpad
- 👉 exitová strategie

Hodnocení Potenciálního Startupu

Rozhodne-li se komise FABA kladně, přihlásí se jeden či více Faba mentorů, kteří mají zájem projektu pomoci na základě svých zkušeností a schopností. Projekt si na druhé straně vybírá mentora se kterým chce takto spolupracovat. Mentor je motivován finanční odměnou za časovou alokaci k podpoře a získává opci k minoritnímu obchodnímu podílu za commitment spolupráce do doby exitové strategie. Povolená kapacita pro jednoho mentora je 2-3 projekty. Ve fázi domlouvání podmínek o vstupu pomáhá FABA s dokončením podnikatelského plánu, který je přílohou smlouvy o převodu podílu společnosti. Investice je rozdělena na 3 tranše dle plnění KPI'S na základě podnikatelského plánu.

FABA a mentor získávají obchodní podíl a opční právo za poskytnutou investici. V seed fázi investic získává FABA celkem max. 30 % podíl společnosti z toho mentor 5 % opční právo. U společností, které mají obraty a proof of concept se výše obchodního podílu stanovuje individuálně na základě valuace společnosti. Valuace společnosti se stanovujeme dle majetku společnosti, 3 x Ebitda, lidského kapitálu, market share, segmentu a jeho valuačního prostředí, potenciálu a následně krátíme rizikem. FABA si vždy domlouvá s podpořeným projektem exitovou strategii. Po vstupu se projekt sdílí do aplikace na list, kde je popsána základní činnost podniku, reporting (obraty, náklady, počet zaměstnanců, realizační plány), mentor, chat pro komunikaci.

FABA Aplikace

Držitelům FABA dluhopisů bude umožněno sledování postupného vývoje startupů v mobilní aplikaci.

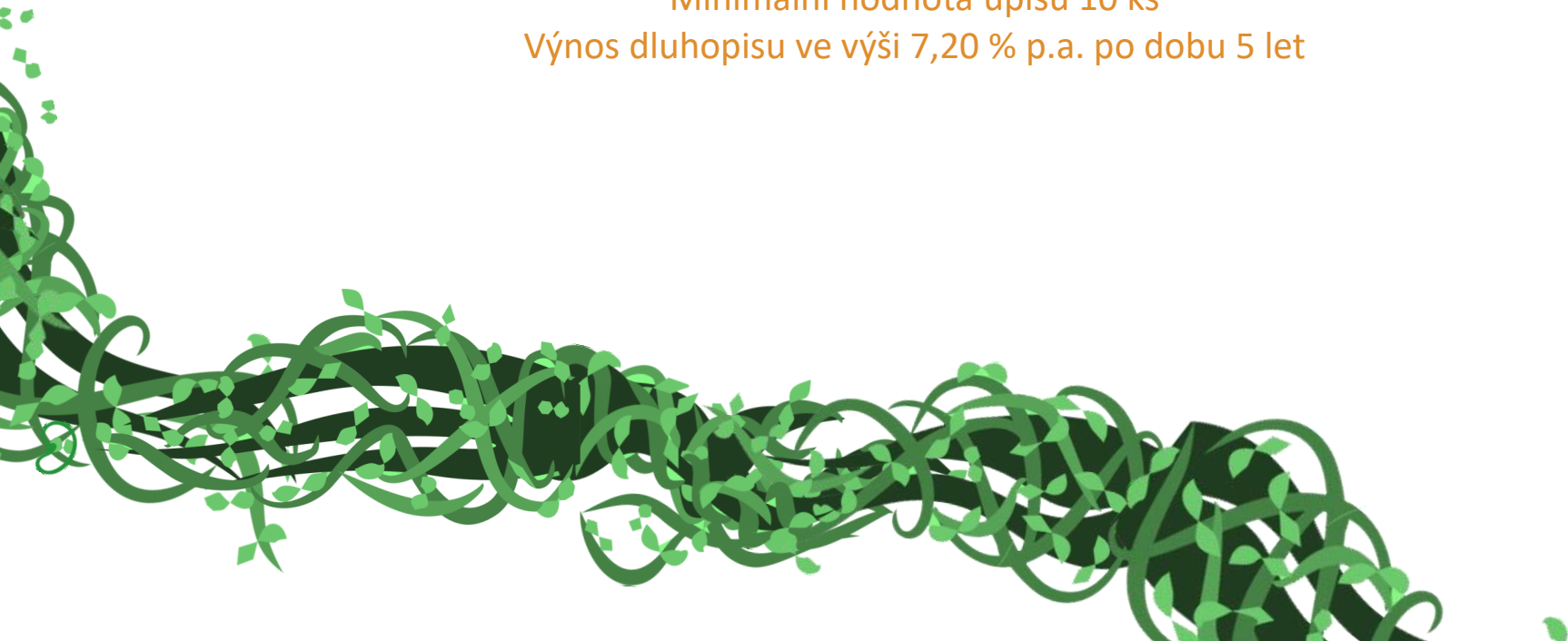
Pro uživatele bude možné:

- Monitorovat hodnotu zainvestovaných projektů a jejich status.
- Získat přístup k pravidelným firemním reportům a novinkám.

Co nabízíme držitelům FABBA dluhopisů?



Celková hodnota emise CZK 600 M
Prospekt schválený ČNB
Nominální hodnota dluhopisu CZK 10.000
Minimální hodnota úpisu 10 ks
Výnos dluhopisu ve výši 7,20 % p.a. po dobu 5 let



Využití prostředků z emise dluhopisů

- Z celkové částky z prodeje dluhopisů FABBA bude CZK 540 M (90 %) využito pro ekvitní Investice do perspektivních startupů
- Na provoz společnosti FABBA a celé akcelerační infrastruktury sloužící k vytváření přidané hodnoty bude využito celkem CZK 60 M (10 %), které představují 2 % management fee p.a. po dobu 5 let



Průměrná Návratnost Investice

- Investice do 55 startupů ze kterých 6 - 9 nejlepších reprezentují 10-30x návratnost původní investice, 1 ze 100 projektů dosahuje valuaci CZK 20B a více (unicorn)
- Vytváříme portfolio projektů s cílem diverzifikovat investiční návratnost
- Příklad: FABA investuje CZK 600 M s předpokládanou návratností CZK 1.72 B bez unicornu, CZK 6.72 B včetně unicornu

Stávající Investiční portfolio



whalecup

Biologicky rozložitelné
potravinové obaly



AGORA Pharmaceuticals

Biotechnologická společnost věnovaná
vývoji nových léčebných postupů proti
neurodegenerativním poruchám, jako
je Alzheimerova choroba



My Father's Hair

Přírodní kosmetika s tajnou
recepturou prokazatelně
podporující růst vlasů



Hooba Foods

Výrobce superfood alternativy
masa z hlívy ústříčné



Reactor gen - 4

Vodíkový reaktor IV. generace



FABA Investiční Portfolio

Podpora společností s globálním potenciálem

- 34 x seed (idea)

U Seed společností investujeme do vytváření proof of conceptu (fungujícího prototypu)

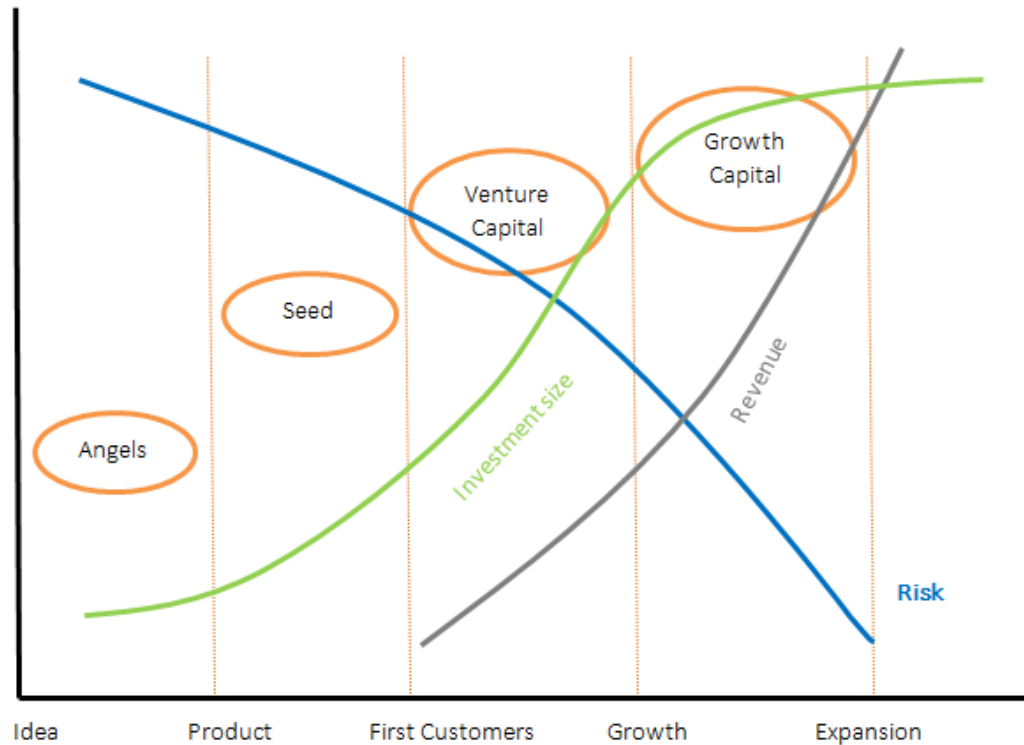
- 19 x venture capital (obrat)

U venture capital (společnost s obchodním obratem) investujeme do stabilizace a strategie pro expanzi

- 2 x private equity

Investice do společností s minimálním rizikem a velkým potenciálem růstu

Investování do startupů



Kde hledáme naše startupy?



USA

California Silicon Valley je po desetiletí považováno za jedno z nejinnovativnějších míst na světě. V blízkosti San Franciska jsou centrály internetových gigantů a počítačového světa jako Facebook, Google nebo Apple.



India

S 1,3 miliardy obyvatel, Indie je největší demokracií na světě. HDP je čtvrtý největší na světě po Spojených státech, Číně a Japonsku. Indie představuje obrovský tržní a dynamický vývoj.



Evropa

Česká Republika patří mezi nejvíce technologicky rozvinuté země v EU. Byly zde zrozeny úspěšné projekty jako AVG a AVAST.

Jak rychle vznikají jednorožci v Indii?



Následující graf ukazuje dobu, jak dlouho trvá indickým technologickým firmám, aby se dostaly na hodnotu jedné miliardy dolarů a získaly tak status jednorožce

Žebříček vede startup Hike, který nabízí messaging aplikaci a na hodnotu přesahující miliardu dolarů se vyhoupl za necelé čtyři roky



Synergie



Přidaná hodnota

Jak funguje venture capital

- Invia.cz (ČR) Rok 2008 vstup Polského investora MCI částka 73M CZK za obchodní podíl 50.1 % . V roce 2011 a 2012 navyšuje MCI svůj obchodní podíl cca na 80 %.
- Rok 2016 kupuje Invii česká Rockaway Capital za 2.05 MLD CZK.
- MCI za svůj obchodní podíl utržila 1.51 MLD CZK. První investice se vrátila jedenáctkrát, později 3.5 násobně.

invia

mci

r o c k a w a y

Jak funguje venture capital

- Společnost Uber byla založena v roce 2009. Ve stejném roce společnost obdržela počáteční investici (seed funding) ve výši \$ 200 000.
- V roce 2010 Uber získal investici \$ 1.25M v roce 2011 dalších \$ 44.5M.
- V červnu 2014 společnost Uber oznámila obdržení finančních prostředků ve výši 1.2 miliardy dolarů a odhadovaná hodnota dosáhla 18.2 miliardy dolarů. Další investice činila v létě 1.5 miliardy dolarů.
- Na začátku roku 2018 Softbank nakupuje od zakladatele společnosti Uber Travis Kalanick 2.9 % akcií společnosti Uber za cenu 1.4 miliardy dolarů.

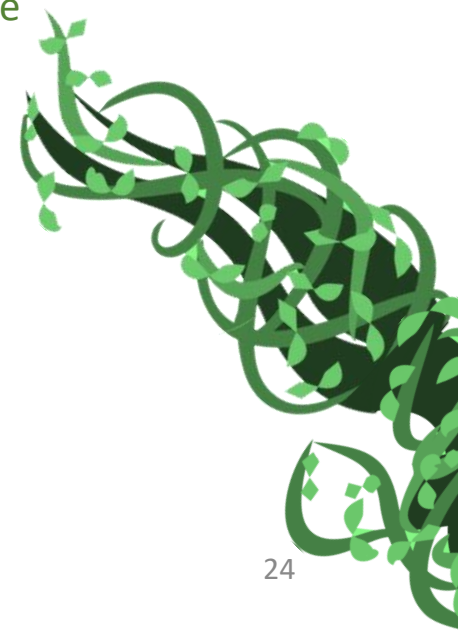
 SoftBank





Jak vybíráme startupy?

- Základem úspěšného startupu je jedinečný tým lidí
- Produkt / řešení potřeby zákazníka/ vliv na společnost
- Ekonomika a politika trhu, jak může být produkt úspěšný
- Růstový potenciál / Valuace
- Horizont exitu 3-8 let
- Globální ambice



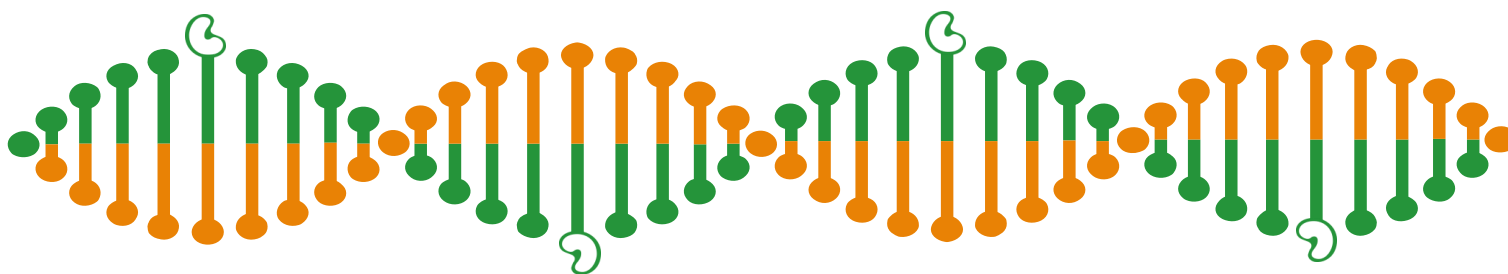
Co je klíčové pro úspěšnou investici?

Přidaná hodnota

- Kontrola startupů FABA týmem
- Síť akceleratorů a dalších externích partnerů
- Vytvoření vhodného prostředí pro rozvoj
- Podpora FABA experty a mentory
- Co-investování, využití platform kickstarter

Pro schválení investice je potřeba

- Kvalitní business plán
- Jedinečný tým
- Due dilligence
- Správně zvolený trh
- Kvalitní produkt řešící potřebu
- Promyšlená investiční strategie



Kontakt

Adresa

FABA VENTURES s.r.o.
Povltavská 5/74, Praha Troja
171 00, Česká republika

Web & Email

hello@fabaventures.com
fabaventures.com

“ Staň se společně s námi součástí nové FABA ekonomiky s pozitivním impaktem, které zlepší svět! ”

