

Gradjenje održivog & samoodrživog biznisa

Pedja Predin

3D Akcelerator za zene



South Central
Ventures



Agenda

- Uvod o SCVu i o meni
- Sta je održiv a sta samoodrživ biznis?
- Elementi održivog biznisa
- Elementi samoodrživog biznisa
- Uvod u finansiranje i razliciti metodi
- Priprema za investiciju
- Q&A



Uvod - o fondu SC Ventures / ENIF

Financing tech companies on their mission to change the world

With offices in Belgrade, Zagreb and Skopje, South Central Ventures (SCV), through Enterprise Innovation Fund (ENIF), is focused on tech companies in the Balkans.

The €40 million fund is dedicated primarily to early stage and growth investments. The majority of the fund is allocated for early stage and growth investments of up to €3 million per company. These investments are intended to fuel the international business expansion and growth of the most promising tech startups that can show traction and prove their potential to “make it big”.

01. Innovate and Disrupt

Investing in early and growth stage companies, SC Ventures is looking for tech companies that are addressing a global client base and are disrupting their respective industries with new technologies and business models.

02. Dream and execute

We strive to support companies that dream big, and know how to get from idea to execution. SC Ventures will team up with and support the most ambitious, fresh-thinking, brave and relentless teams that work on ideas shaping our future & changing the world we live in for the better.

03. Excellent team or good product?

Technology evolves fast, markets change... What remains constantly valued is an exceptional team of problem solvers, who are fully dedicated to international growth and expansion of the business.



Uvod - Instruktor

Pedja Predin ima desetogodišnje iskustvo u korporativnoj strategiji, razvoju biznisa, globalnoj ekspanziji i investiranju. Pre SC Ventures, služio je u raznim menadžerskim pozicijama u norveskoj tehnološkoj kompaniji Gelato.com, sa zaduženjem za globalnu ekspanziju i logistiku i kao Generalni Menadžer za Kinu. Pre toga, je radio kao Biznis Menadžer za Microsoft Centralno Istocnu Evropu i u raznim pozicijama u Egon Zehnder-u. Pedja takodje igra aktivnu ulogu u startup ekosistemu u Srbiji kao mentor. Završio je MBA program na INSEAD-u u Francuskoj i BS diplomu iz finansija sa St. Francis College-a u Americi.





Sta je samo-odrziv a sta odrziv biznis?

Definicija: odrziv biznis je organizacija koja ima minimalan negativan ili potencijalno pozitivan efekat na svet ili lokalno okruzenje, zajednicu, drustvo ili ekonomiju.

“Zeleni kapitalizam”

Sa druge strane - samoodrziv biznis je onaj koji ima prihode, cvrstu bazu korisnika, ali sa druge strane ne zavisi 100% od vlasnika. Ove sve stvari se desavaju jer postoji sistem koji se ne stvara preko noci.

Ova sesija ce se fokusirati na biznise koji zadovoljavaju i jedne i druge kriterijume i sa tim u vidu mogu biti interesantni investitorima.



Elementi održivog biznisa

Generalno biznis je održiv ako zadovoljava sledeće kriterijume: ljudski, socijalni, ekonomski, okruženje.

- Uključuje principe održivosti u svakoj svojoj poslovnoj odluci
- Snabdeva klijente/korisnike sa održivim produktima/uslugama koji zamenjuju potrebu za nezelenim uslugama/potrebama.
- Zeleniji od tradicionalne konkurencije
- Ima izraženu dugoročnu obavezu ka principima zaštite okoline



Strategije za održivi biznis

1. Fokus na inovacije i tehnologiju

Introvertan metod održive poslovne prakse se fokusira na sposobnost kompanije da promeni svoje proizvode i usluge prema onima koje imaju manje štetnih procesa i emisija.

2. Saradnja

Izgradnja odnosa i mreza sa sličnim ili partnerskim organizacijama gde se deli znanje i promovisu inovacije.

3. Pobołjsanje proces

Konstantno praćenje procesa i pronalazjenje načina za poboljšanje su esencijalni za smanjenje štetnih delova. Svi zaposleni moraju biti informisani u vezi održivog plana kompanije što onda povećava mogućnosti integracije novih i poboljšanih procesa.

4. Rezultati održivosti

Periodična procena performanse kompanije u odnosu na ciljeve. Ovi ciljevi su često uključeni u korporativnu misiju.

5. Mreza snabdevaca

Održivo snabdevanje je jedan od ključnih elemenata zelene strategije. Zeleni sertifikati

Primeri održivih kompanija

Auto Industrija

TESLA becomes a model for sustainable leadership: David and Goliath revisited

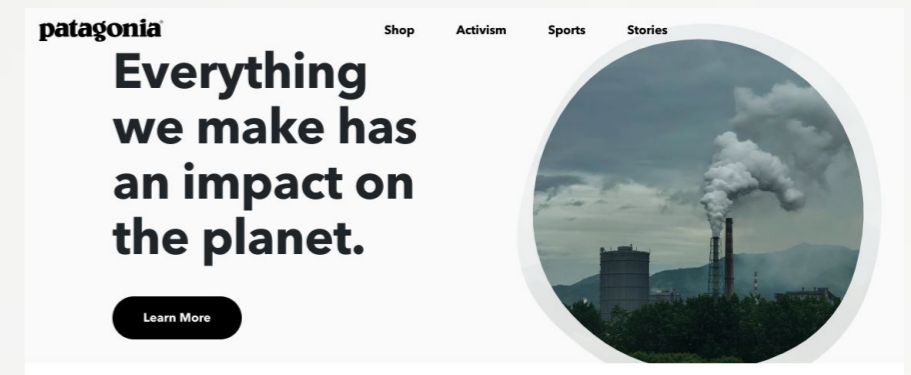
IMD Adjunct Professor Francisco Szekely on Tesla's trajectory



<https://www.imd.org/research-knowledge/articles/tesla-becomes-a-model-for-sustainable-leadership-david-and-goliath-revisited/>

Industrija Odece

<https://www.patagonia.com/our-footprint/>



Stamparska industrija



How Gelato is rethinking sustainability - Sustainability Report 2020



Samoodrzivi biznis

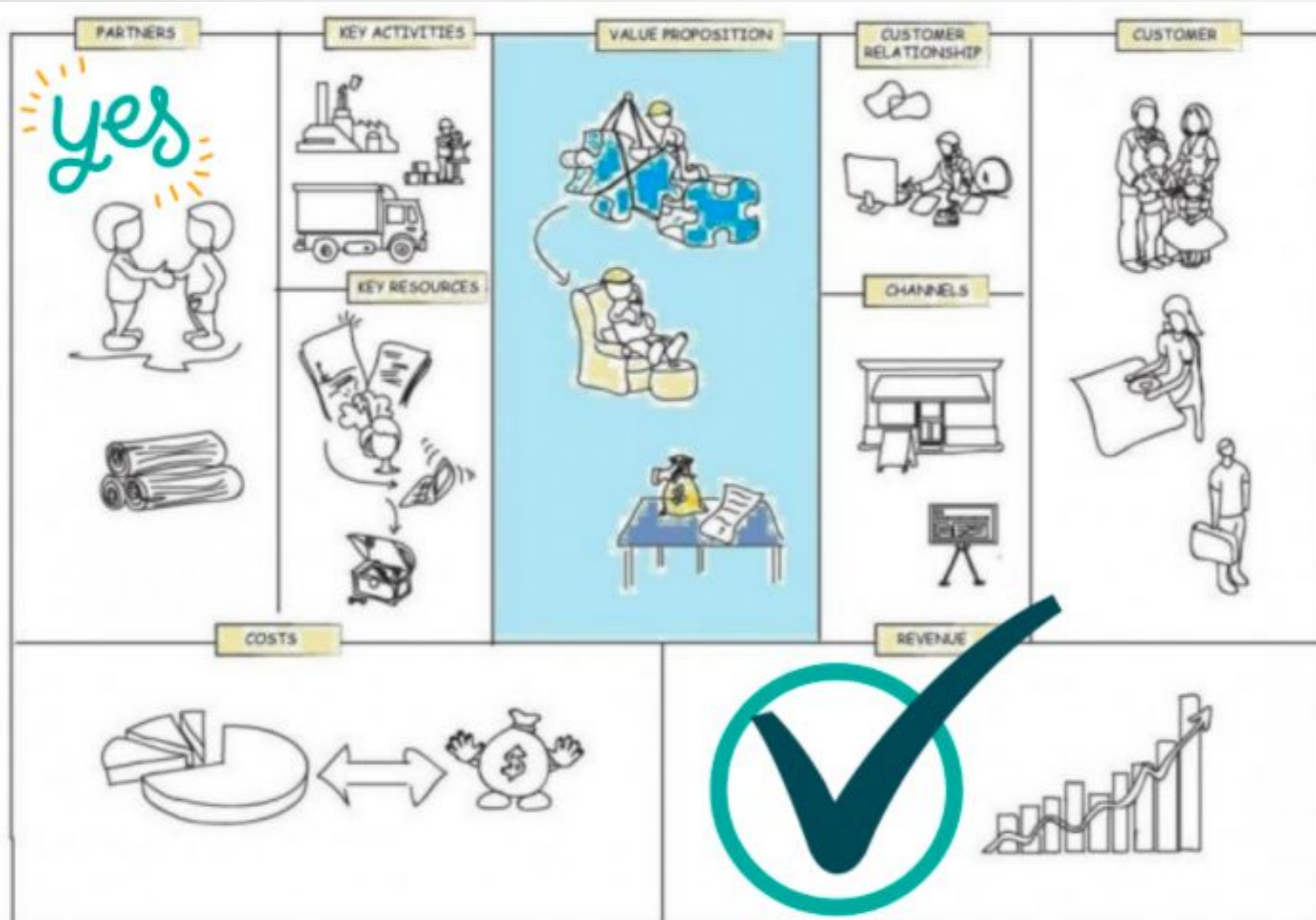
Biznis gde vam ne treba finansiranje sa strane da biste uspeeli.

Koji su efektivni nacini da se on izgradi? *Prema IBMu*

1. Izgraditi biznis na osnovu sustinskog verovanja.
2. Stajati mirno i “zagrliti” promene
3. Fokusirati se na izgradnju value proposition-a
4. Rast i komfor ne idu zajedno
5. Fokus na izvrsnost u vasem segmentu
6. Fokus na konstantnu reinveciju

Zasto onda pricamo o finansiranju u narednim slajdovima? => Zato sto za sve investitore najbolja investicija je u biznis kojem ne treba novac da bi preziveo vec da bi se digao na visi nivo.

Biznis model Canvas (1)



autor modela je Alexander Osterwalder

<https://janjajovanovic.com/2019/08/28/biznis-canvas-model-iz-vas-biznis-na-a4-papiru/>



Biznis model Canvas (2)

Problem	Solution	Value proposition	Unfair advantage	Customer segments
The top three customer challenges	The top three features or services that you provide to solve the customer problem	A single, clear, and compelling message that explains why your solution is unique and worth buying	A unique set of strengths that cannot be easily copied	Target customers
	Key metrics		Channels	
	The top three activities that you measure and their measurable goals		The paths used to reach customers	
Cost structure		Revenue stream		
The fixed variable costs required to grow the business		The ways that you make money		

autor modela je Alexander Osterwalder

<https://janjajovanovic.com/2019/08/28/biznis-canvas-model-iz-vas-biznis-na-a4-papiru/>



Izvori finansiranja

- Licni kapital / bootstrapping (64%)
- Krediti banaka (18%)
- VC I Andjeli (8%)
- Akceleratori
- Crowdfunding
- Ostalo: korporacije, donacije/grantovi, ICOs

*Analiza Kauffmann Fondacije



Biznis Andjeli & Venture Capital (1)

- Biznis andjeli – pojedinci sa iskustvom iz industrije spremni da ulože u startup.
- Venture Capital – institucionalni fondovi rizicnog kapitala.
- Zele zauzvrat % vlasnicke strukture
- Prednosti:
 - Kapital i ekspertiza
 - Daju kredibilitet
 - Donose mrežu kontakata
- Mane:
 - Zele da kontrolisu smer biznisa
 - Često odlučuju da menjaju menadžment
 - Primaju hiljade prijava godišnje



Biznis Andjeli & Venture Capital (2)

Tipicne runde investiranja u startape:

Runda	Prosecna investicija	Karakteristike
Pre seed	<200K EUR	Prijatelji, porodica, biznis andjeli; cilj: razvoj produkta i incijalno zaposljavanje
Seed	200K - 1M EUR	Biznis andjeli & VC; sirenje tima, produkt-market fit
Series A	1M – 5M EUR	VC; cilj: razvoj marketing i prodaje; organizacija
Series B	5M – 15M EUR	VC; cilj: dalje sirenje

Primeri iz okruzenja

Po Startup Genomu, ispod \$50m investicija godisnje u tehnoloske kompanije u Srbiji (<https://startupgenome.com/ecosystems/belgrade-and-novi-sad>).

Primeri iz okruzenja:

- 200m USD, Avgust 2020
- 0.9m USD investicija, Avgust 2020
- 2.0m USD investicija, Mart 2021

**One Equity
Partners**



>_ EARLYBIRD



=>



Kreditni Banaka

- Redak slucaj u tehnoloskim / digitalnim startapima.
- Prednosti:
 - Nema promene vlasnicke strukture
 - Nakon odobrenja, novac se brzo prebacuje
- Mane:
 - Izuzetno mali broj banaka finansira
 - Kolateral / hipoteka
 - Visoke kamate



Akceleratori

- Programi za startape koji potencijalno uključuju mentorstvo, investiciju, kontakte, edukaciju i pripremu za pitcheve.
- Prijave su uglavnom kompetitivne.
- Prednosti:
 - Pomazu da validirate ideju i da se uporedite sa ostalima
 - Korisni u prikupljanju daljih investicija
 - Mreza kontakata
- Mane:
 - Nisu svi istog kvaliteta (Y Combinator, TechStars etc)
 - Mogu biti dodatni pritisak na vas biznis



Crowdfunding

- Inicijalna investicija od većeg broja malih investitora uglavnom preko interneta.
- Prošle godine sakupljeno preko \$304 milijarde dolara preko najvećih platformi.

- Najčešći modeli:

- Vlasnički (Equity)



- Produkt



- Donacije



- Primeri iz okruženja:





Crowdfunding

- Prednosti:
 - Pristup velikom broju potencijalnih investitora, donatora, korisnika
 - Mogucnost sakupljanja malih investicija/donacija na skalabilan nacin
 - Validacija ideje
 - Transparentnost
- Mane:
 - Investicija vremena I novca
 - Potreban marketing
 - Naknade (3-10% sakupljene svote)
 - Svaka platforma ima posebna pravila



Ostali izvori finansiranja

- Donacije / grantovi
 - Inovacioni fond
 - Horizon 2020
- Pored klasicnih izvora, u poslednje vreme su se razvili razni alternativni programi
 - ICOs (initial coin offerings) I tokeni
 - P2P kreditori
 - Takmicenja biznis planova
 - Mikrokrediti

Bitno je uraditi temeljnu analizu unapred da bi se izbegli potencijalni rizici alternativnih modela



Sta je potrebno da se pripremi od strane kompanije

- Pitch prezentacija koja uključuje:
 - Opis produkta I problema koji resava
 - Istrazivanje trzista
 - Ideja o potencijalu
 - Biografije tima
 - Potencijalni rizici I kako ih smanjiti
- Vlasnicka struktura
- Finansijski izvestaji i svi ugovori koje firma ima
- Za sta je potreban novac I sta je plan za narednih 6-12 meseci
- Ugao je drukciji za svakog investitora.



Pitch prezentacija

- Osnovna verzija pitch prezentacije treba da uključuje bar po 1 slajd o sledecim temama:
 - Problem - startna tacka i sta se kompanija fokusira da resi
 - Resenje - koji je poseban pristup kompanije za resavanje tog problema
 - Produkt - sta je tacno produkt, koji su njegove funkcionalnosti
 - Trziste - koliko je veliko, da li raste i ideja o potencijalu
 - Biznis model - kako se monetizuje trziste
 - Konkurencija - ko su ostali igraci na trzistu, po cemu je vase resenje bolje, sta radite drukcije od ostalih
 - Marketing plan - kako planirate da dodjete do korisnika
 - Biografije tima i zasto je tim poseban bas za ovaj produkt/industriju
 - Trakcija - sta je uradjeno do sada
 - Potencijalni rizici I kako ih smanjiti

Primer:

<https://slidebean.com/blog/startups-pitch-deck-examples#:~:text=A%20pitch%20deck%20is%20usually,plan%20and%20your%20startup%20vision.&text=A%20demo%20day%20presentation%2C%20for,to%20do%20all%20the%20talking.>



Vlasnicka struktura

- Investitori ne vole da vide iznenadjenja u vlasnickoj strukturi pravnog entiteta.
- Najcistije opcije su kada osnivaci/menadzment imaju u vlasnistvu vecinski udeo. “Dead equity” se ne preferira.
- Ako postoje razliciti pravni entiteti, jedan je potrebno da bude glavni entitet i investitor zeli da ima udeo u njemu.
- Sve treba da bude registrovano u APRu (ili registru te drzave).
- Intelektualna svojina (IP) treba da bude registrovana na taj entitet.



Finansijski izvestaji i svi ugovori koje firma ima

- Due Diligence proces je uvek deo investicije - bez obzira koliko dugo kompanija postoji.
- Investitor zeli da vidi sledece finansijske informacije:
 - Bilans stanja - ukljucujuci potencijalni dug (u startup svetu se gleda negativno osim ako je konvertibilni dug)
 - Bilans stanja - koliko se zaradjuje i trosi na redovnoj bazi
 - Izvestaj o tokovima gotovine
- Sto se tice pravne strane, potrebno je priloziiti sve ugovore koje kompanija ima sa klijentima, partnerima, vendorima, konsultantima, drugim investitorima i zaposlenima.



Q&A