



WYCENY START-UPÓW

Usługi / Wyceny

Dlaczego problem jest ważny?

Każdy właściciel innowacyjnej firmy prędzej czy później musi się zmierzyć z wyceną swojego przedsięwzięcia. Jest to często spowodowane finansowaniem ich działalności czy po prostu chęcią samego właściciela na poznanie wartości swojego przedsięwzięcia. Bardzo ważne jest aby taka wycena przedstawiała jak najbardziej realną wartość firmy, ponieważ w przypadku np. zawyżenia wartości start-upu można w długim okresie więcej stracić niż zyskać. Zawyżenie wyceny może poważnie ograniczyć opcje pozyskania kapitału, może również wpłynąć negatywnie na postrzeganie naszej firmy na rynku czy w przypadku czyjejś inwestycji w taki start-up może wpłynąć na niemożliwość osiągnięcia zakładanych celów, a co za tym idzie np. wycofanie się inwestora.

Cel wyceny:

- poznanie realnej wartości start-upu
- znalezienie inwestora
- sprzedaż lub nabycie start-upu
- negocjacje dotyczące sprzedaży lub zakupu start-upu
- stworzenie biznesplanu start-upu
- ocena opcji strategicznych start-upu
- oszacowanie efektów synergii
- podjęcie decyzji inwestycyjnej odnośnie start-upu
- uzyskanie środków unijnych, grantów, dofinansowania lub ich rozliczania.

Jak możemy pomóc?

Jako doświadczony zespół, jesteśmy w stanie wycenić zarówno start-upy, które jeszcze nie generują przychodów (w fazach Seed, przed osiągnięciem progu rentowności – BEP), start-upy, które już zaczęły generować przychody jak i te, które już weszły na giełdę. Warto podkreślić, że start-upy, które jeszcze nie generują przychodów mogą być dla niektórych wyceniających wyzwaniem, ponieważ trudno taką wycenę oprzeć na konkretnych wskaźnikach. Dzięki naszym wypracowanym metodom jesteśmy w stanie takie wyceny, w zależności od okoliczności, oprzeć np. na know-how jakie spółka posiada.

Ze względu na różnorodność i potencjał wielu start-upów do każdej wyceny podchodzimy osobno, w sposób kompleksowy i dbamy o pełną satysfakcję i wiedzę o procesie naszego klienta, ponieważ wiemy jak bardzo emocjonalny może to być etap w życiu młodej firmy. Dzięki naszemu zaangażowaniu jesteśmy w stanie dogłębnie poznać biznes i jego otoczenie wraz z ryzykiem jakie się z jego prowadzeniem wiąże, aby jak najprecyzyjniej wycenić firmę.

Co wyceniamy?

- start-up w fazie Pree-Seed
- start-up w fazie Seed
- start-up w fazie Early Stage
- start-up w fazie Expansion
- start-up w fazie Late stage/ IPO.

Dla kogo?

- właścicieli lub pracowników start-upów
 - inwestorów
 - analityków biznesowych
 - analityków finansowych
 - osób decyzyjnych w start-upie
 - wszelkich stron negocjacyjnych.
-



Jak pracujemy?

W zależności od okoliczności, przy wycenach zazwyczaj korzystamy z następujących podejść i metod:

Podejście majątkowe:

- Metoda wartości skorygowanych aktywów netto.
- Metoda wartości likwidacyjnej.
- Metoda wartości odtworzeniowej (kosztowa).

Podejście dochodowe:

- Metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF, ang. Discounted Cash Flows).
- Metoda zdyskontowanych zysków.
- Metoda zdyskontowanych dywidend.

Podejście porównawcze (mnożnikowe).

Podejście dochodowo-porównawcze (mieszane):

- Metoda zwolnienia z opłat licencyjnych (RFR, ang. Relief from Royalties).

Współpraca:

- Zapytania prosimy kierować na adres email: kontakt@pgwi.pl
- Telefon komórkowy: +48 503 177 561
- Więcej informacji na stronie: <https://www.pgwi.pl/wyceny-start-upow>