

Przygotowanie do wyceny. Startup okiem praktyka

Autor: [Grzegorz Sperczyński](#)

Sprawdź, jaki majątek siedzi w Twoim startupie!

- Szybki słownik, czyli to, czego nie można ominąć
- Wycena wszelkich wartości, czyli kompleksowe i rozsądne podejście do sprawy
- Obrona wyceny, czyli inwestor lub rzeczoznawca mówi „sprawdzam”

Początkujące firmy często potrzebują wsparcia zewnętrznych inwestorów, którzy pomogliby im zrealizować śmiało, potencjalnie bardzo zyskowne projekty. To motywuje ich założycieli do aktywnych poszukiwań partnerów biznesowych, skłonnych wyłożyć gotówkę na stół. Jednak nikt nie lubi kupować kota w worku. Przyszły inwestor zwykle starannie sprawdza, z kim ma do czynienia. I tu zaczynają się schody... Jak bowiem sprawdzić wiarygodność i wartość organizacji, która dopiero co pojawiła się na rynku? Czy w ogóle istnieją jakieś rzetelne metody takiej wyceny? I jak właściciel startupu może się do niej przygotować?

W tej książce znajdziesz omówienie wszystkich aspektów wyceny początkujących firm, z uwzględnieniem wielu trudności wiążących się z tym procesem. Jej autor na konkretnych przykładach pokaże Ci, jak estymować wartości materialne, niematerialne i prawne, jak oszacować wartość know-how, jak przygotować dokumentację dla audytorów, banków, biegłych etc. Dowiesz się także, jakie błędy zdarzają się podczas wyceniania, jakich argumentów warto używać w rozmowie z inwestorami oraz jakie są wskazania do stosowania metody odtworzeniowej. Krótko mówiąc, znajdziesz tu wszystko to, co musisz wiedzieć, jeśli masz przekonać kogokolwiek do zainwestowania w Twoją młodą firmę. Powodzenia!

- Estymacja wartości niematerialnych i prawnych, w tym własnoręcznie wytworzonych
- Estymacja środków trwałych - zakupionych i własnoręcznie wykonanych
- Know-how we wszystkich aspektach
- Najczęstsze błędy w prezentowanych składnikach majątkowych do wyceny
- Dlaczego wycena startupów jest tak trudna?
- Dlaczego metoda odtworzeniowa, a nie metody dochodowe?
- Wycena siebie, przedsiębiorstwa a może projektu?
- Trochę od strony podatkowej
- Rekomendacja rzeczoznawcy majątkowego
- Metoda odtworzeniowa a ryzyko projektowe

Zrób wycenę, rozwiń skrzydła!

Grzegorz Sperczyński - członek rad nadzorczych eFund SA oraz Inpingo SA, a także współwłaściciel eFund SA i pośrednio grupy kapitałowej, w której jest m.in. fundusz założkowy TechnoBoard. W TechnoBoard do września 2013 był zaangażowany w procesy preinkubacji. Obecnie w TechnoBoard sprawuje funkcję nadzorczą z poziomu eFund SA. W

trakcie kariery zawodowej pomógł operacyjnie przetworzyć ponad 1300 pomysłów typu startup. Współdziała z zarządami spółek funduszu TechnoBoard, zwłaszcza w zakresie budowania otwartych synergii kapitałowych i sprzedażowych do rynku e-biznesowego. Publikuje na portalach mamstartup.pl, mambiznes.pl.

Spis treści:

Wstęp (11)

- Dla kogo jest ta książka? (14)
- Część praktyczna a część teoretyczna (20)

Rozdział 1. Esencja wartości niematerialnych i prawnych - oprogramowanie (23)

- Estymacja wartości niematerialnych i prawnych (23)
 - Oprogramowanie obce (24)
 - Oprogramowanie własne - metoda podstawowa ewaluacji (27)
 - Inne metody ewaluacji oprogramowania (39)
 - Przykłady wycen oprogramowania własnego (43)
 - Podsumowanie przykładów (55)

Rozdział 2. Inne wartości niematerialne i prawne z wykluczeniem know-how (57)

- Inne wartości niematerialne i prawne (57)
 - Umowy handlowe (57)
 - Inne umowy warunkowe (76)
 - Domeny (90)
 - Zastrzeżony znak towarowy (94)
 - Kontent: blogi (95)
 - Kontent: zdjęcia typu stock (99)
 - Kontent: infografiki, raporty graficzne (101)
 - Marka (102)
 - Bazy danych (107)
 - Własne fonty lub inna działalność artystyczna (113)
 - Crawler (114)

Rozdział 3. Know-how jako zapis wiedzy dla potomnych (117)

- Know-how (117)
 - Przykład 1. Know-how związane z przygotowaniem rynkowym w postaci dokumentu technicznego ankiety wraz z opisem sposobu analizy danych rynkowych oraz dostosowania produktu (119)
 - Przykład 2. Know-how związane z przygotowanym modelem sprzedażowym z parametryzacją (120)
 - Przykład 3. Know-how związane z zastosowaniem komponentów i klas realizujących funkcje biznesowe (121)
 - Przykład 4. Know-how związane z wykorzystaniem szablonów layout (122)
 - Przykład 5. Know-how na podstawie audytu użyteczności aplikacji (124)

- Przykład 6. Grupa fanów na portalu społecznościowym jako element bazy kontaktowej i źródło analityczne (125)
- Przykład 7. Know-how związane z modelem sprzedaży w oparciu o zakupy grupowe (128)
- Przykład 8. Know-how prawne w oparciu o konstrukcję regulaminową serwisu (129)
- Przykład 9. Know-how związane z własną metodyką zarządzania (131)
- Przykład 10. Know-how budowy sieci ewangelizacyjnej w ramach edukacji produktowej (132)
- Przykład 11. Know-how związane z prowadzeniem profilu społecznościowego (134)
- Przykład 12. Ekspertyzy prawne o różnym zakresie (135)
- Przykład 13. Know-how związane z procesem rekrutacji pracowniczej (135)
- Przykład 14. Know-how związane z interpretacjami modelu biznesowego (136)
- Przykład 15. Know-how związane z szablonami umów (136)
- Przykład 16. Know-how związane z algorytmiką rozpoznawania mowy (137)
- Przykład 17. Know-how związane z opracowaniem sterowników modułowych (138)
- Przykład 18. Know-how związane z planem taktycznym wdrożenia usługi (139)
- Przykład 19. Know-how związane z opracowaniem sieci zasięgowo-sprzedażowej (140)
- Podsumowanie (141)

Rozdział 4. Środki trwałe, czyli to, co inwestorzy lubią najbardziej (143)

- Estymacja środków trwałych - środki zakupione (144)
- Estymacja środków trwałych - własnoręcznie wykonane (146)
 - Krok 1. - jestem tym, z czego jestem (147)
 - Krok 2. - działania operacyjne w ramach kosztów wytworzenia (148)
 - Krok 3. - "antialiasing" wartości, czyli ile to może być warte na rynku (149)
 - Podsumowanie kroków (152)

Rozdział 5. Co powoduje, że rzeczoznawca łapie się za głowę (153)

- Najczęstsze błędy w składnikach majątkowych prezentowanych do wyceny (153)
 - Przykład czynności operacyjnej - wynajem biura (154)
 - Przykład czynności operacyjnej - praca grafika (154)
 - Przykład czynności operacyjnej - layout (155)
 - Przykład czynności operacyjnej - przygotowanie działań marketingowych (156)
 - Przykład czynności operacyjnej - konfiguracja środowiska serwerowego (157)
 - Przykład czynności operacyjnej - szkolenia (159)
 - Szablony raportowe (161)
 - Cennik (162)
 - Procedury (162)
 - Analizy (164)
 - Błąd przeszacowania (166)
 - Baza danych czy nie baza danych (167)

- Instrukcje wykonawcze bez opisu wiedzy (167)
- Brak elementów przedsiębiorstwa w przedsiębiorstwie (168)
- Schematy (171)
- Prace przygotowawcze (172)
- Czy to należy do pana, czy nie (173)

Rozdział 6. Część teoretyczna sercem dyskusji (175)

- Dlaczego wycena startupów jest tak trudna? (175)
- Dlaczego jestem fanatykiem metody odtworzeniowej? (176)
- Wycena siebie, przedsiębiorstwa, a może projektu (178)
- Obrona wyceny, czyli inwestor mówi "sprawdzam" (181)
- Trochę od strony podatkowej (185)
- Rekomendacja rzeczoznawcy majątkowego Marcina Roja (187)
- Rekomendacja rzeczoznawcy majątkowego Beaty Jarząbek (191)
- Metoda odtworzeniowa a ryzyko projektowe (192)

O autorze (195)

Klauzula zastrzegająca (197)

Podsumowanie (199)