

На фондовом рынке с 1991 года



Когда и как выходить из портфельных компаний?

II Российский конгресс Private Equity

Андрей Тихомиров
ATON Capital Partners
28 октября 2010 г.

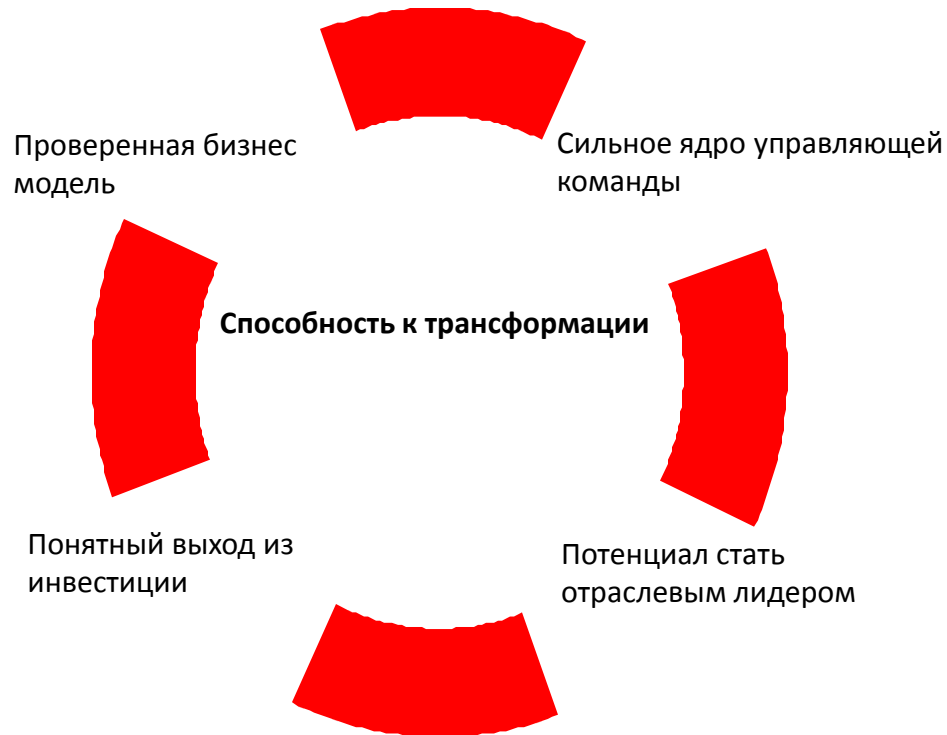


Кратко о нас

- **Aton Capital Partners (АСР) управляет фондом прямых инвестиций группы Атон.**
- **Ядро команды Aton Capital Partners состоит из управляющих Berkeley Capital Partners (BCP), которая управляла Западносибирским венчурным фондом ЕБРР и обеспечила там высокую доходность инвестиций.**
- **Цель нашей команды остается прежней – обеспечить долгосрочную доходность выше среднеотраслевой для наших инвесторов путем трансформации предпринимательских бизнесов, объектов наших вложений, в большие профессионально управляемые компании, имеющие лидирующие позиции в своих отраслях.**
- **Наша команда сочетает глубокую экспертизу западных фондов прямых инвестиций с пониманием российских рыночных реалий и практическим опытом руководящей операционной деятельности.**
- **Члены нашей команды провели 30 сделок полного цикла (вход-выход) в различных отраслях экономики США, Европы и России, включая 6 IPO на международных рынках капитала.**

Инвестиционная стратегия и фокус

- АСП обеспечивает капиталом для роста фундаментально сильные, прибыльные или близкие к прибыльности компании среднего размера.
- Объем инвестиций: \$10m-\$20m.
- Мы гибки в степени получаемого контроля - приобретаем как мажоритарные так и миноритарные доли
- Компании с объемом продаж: \$30m-\$300m.
- Мы не инвестируем в: натуральные ресурсы, алкоголь, «оборонку», игорные дома, фильмы и start-ups.



Планирование exit strategy

- Планирование выхода осуществляется еще на уровне входа в компанию.
- Инвестиционный горизонт 3-4 года в среднем.
- Мы смотрим на компании, которые по своим размерам уже относятся скорее к среднему бизнесу.
- Рынок, на котором действует компания должен составлять как минимум несколько сотен миллионов долларов и демонстрировать серьезные перспективы роста.
- Наш партнер по компании должен быть настроен на выход или, по крайней мере, не препятствовать в продаже контрольного пакета на выходе.



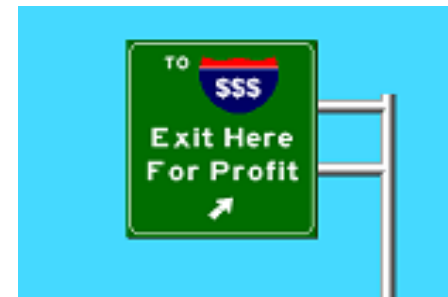
Правильный выбор момента для выхода

- Наличие «внешнего фактора», т.е. рыночного аппетита на компании данного профиля часто важнее, чем существующее состояние и перспективы бизнеса самой компании.
- Правильный анализ ситуации в отрасли или специфической нише. Если крупные инвесторы, поддавшись общему тренду, вкладывают много денег в компании из этой ниши, то надо призадуматься есть ли у твоей собственной инвестиции в этой нише блестящее будущее.
- Тип актива, состояние рынка капиталов, ситуация на рынке кредитования в значительной степени влияют на выбор способа и времени выхода.



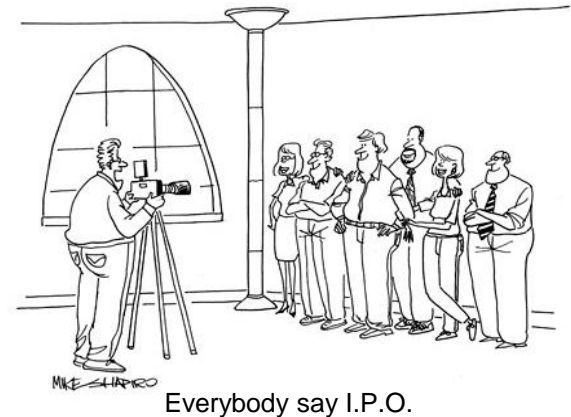
Элементы подготовки компании к выходу

- Учредительные документы и договора между акционерами должны содержать четко прописанные условия выхода
- У компании сформирован эффективно функционирующие органы управления.
- Судьба компании не зависит от одной или двух выдающихся личностей.
- Организация правильного процесса продажи и создание конкуренции среди потенциальных покупателей.
- Оценка и построение правильной мотивация менеджмента. Подготовка приемников.
- Организация VDD (vendor due diligence).
- Создание функции investor relations.

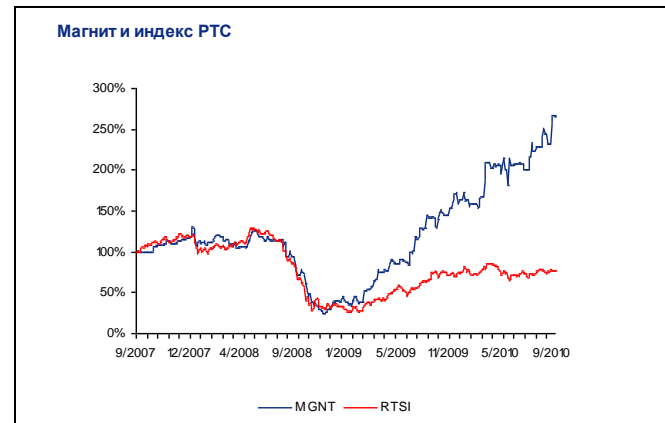
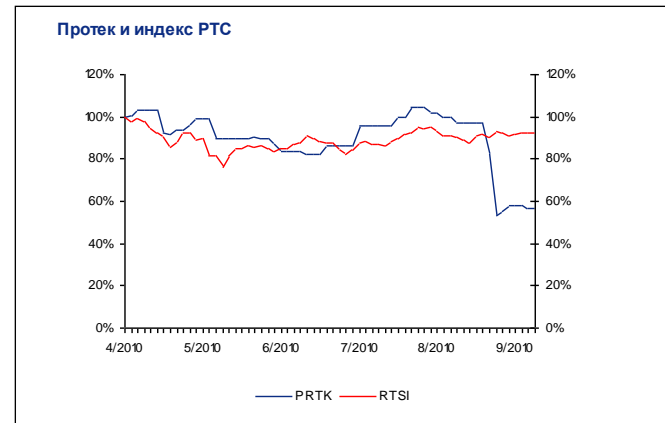
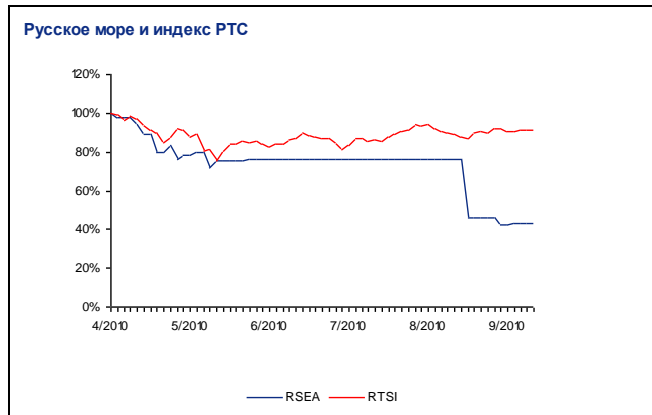


IPO как способ выхода

- **Определение лучшего времени для IPO всегда похоже больше на искусство, чем на науку.**
- **Процесс подготовки начинается в среднем за два года до самого момента IPO.**
- **Важным элементом подготовки к IPO является наличие эффективного совета директоров с присутствием в нем независимых директоров.**
- **Нельзя быть слишком жадным.**
- **Выход в виде IPO может быть не оптимальным в случаях, когда мы имеем дело со средними по размеру компаниями.**



IPO – что такое хорошо, и что такое плохо





Контакты

Aton Capital Partners

**Адрес: Россия, Москва 115035
Овчинниковская наб., д. 20, стр.1
Телефон: +7 (495) 642-8074
Факс: +7 (495) 225-8024
E-mail: ACP@aton.ru**