**Załącznik nr 4 do Regulaminu: Polityka Inwestycyjna oferenta (wytyczne)**

**Informacje dotyczące Polityki Inwestycyjnej:**

1. Forma przekazania informacji w ramach Polityki Inwestycyjnej jest dowolna i może składać się z m.in. tekstu, rysunków, tabel, tablic, zdjęć oraz wykresów, umieszczonych w dokumencie Word. Jeśli oferent posiada dodatkowo prezentację inwestycyjną zawierającą istotne w jego ocenie informacje na temat działalności funduszu (ang. „pitch deck”), uprzejmie prosimy o załączenie jej w przekazywanej dokumentacji. **Dolnośląski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.** (dalej: **„DFR”**) zastrzega, że treść pitch deck będzie traktowana wyłącznie jako uzupełniająca Politykę Inwestycyjną i – w przypadku wysłania - nie musi podlegać analizie w ramach procesu wyboru ofert.
2. Wymogi edytorskie dotyczące tekstu:
	1. format arkusza papieru: A4,
	2. czcionka: Calibri,
	3. wielkość czcionki podstawowej: minimum 11 pkt,
	4. odstęp między wierszami: minimum 1,15 wiersza.
3. Objętość Polityki Inwestycyjnej nie może przekraczać 40 stron (z wyłączeniem dobrowolnej prezentacji inwestycyjnej wskazanej w pkt. 1).
4. Dodatkowe treści, do których oferent będzie kierować poprzez np. adresy stron www czy hiperłącza, nie będą podlegać analizie w ramach procesu wyboru ofert.
5. Pojęcia niezdefiniowane w niniejszym dokumencie mają znaczenie nadane im w Regulaminie.

**Wymagany zakres merytoryczny Polityki Inwestycyjnej**

W ramach Polityki Inwestycyjnej oferent powinien zawrzeć wszystkie informacje wskazane w poniższych punktach i podpunktach, które będą podlegały ocenie formalnej i merytorycznej. Poszczególne obszary tematyczne powinny *zostać zatytułowane zgodnie z poniższymi punktami i podpunktami oraz przedstawione w kolejności zaprezentowanej poniżej*. W przypadku punktów 1f, 5 i 6 informacje powinny zostać przedstawione w formie tabel wskazanych poniżej, natomiast w przypadku punktu 4g informacje powinny zostać przedstawione w formie tabeli, jak również w formie opisowej.

1. **Profil inwestycyjny:**
	1. preferowane w ramach Inwestycji: (i) etapy rozwoju spółek portfelowych oraz ich szacowany udział (w %, wartościowo i ilościowo) w wartości i ilości inwestycji oferenta ogółem oraz (ii) obszary działalności spółek portfelowych według podziału zawartego poniżej[[1]](#footnote-2) oraz ich udział (w %, wartościowo) w wartości Inwestycji oferenta ogółem,
	2. opis potencjału preferowanych branż pod względem realizacji strategii oferenta,
	3. położenie siedziby lub oddziału spółek portfelowych na terenie województwa dolnośląskiego,
	4. preferowany poziom (w %) obejmowanych praw udziałowych oraz uprawnień korporacyjnych w spółkach portfelowych,
	5. profil i rodzaj innowacyjności spółek portfelowych,
	6. zakładana struktura udziałowa portfela inwestycyjnego (ilościowa i wartościowa). Dane w tabeli powinny być zgodne z danymi z Załącznika nr 1 (Formularz oferty):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rodzaj Inwestycji** | **Liczba Inwestycji** | **Średnia wartość Inwestycji (w tys. zł)** | **Przedział kwotowy Inwestycji (w tys. zł)**  | **Łączna wartość inwestycji (w tys. zł)** |
| Wszystkie Inwestycje (1 i 2) |  |  |  |  |
| 1. Pierwsze Inwestycje: |  |  |  |  |
| 2. Inwestycje Kontynuacyjne: |  |  |  |  |

* 1. kryteria inwestycyjne.
1. **Strategia inwestycyjna:**
	1. strategia i źródła pozyskiwania projektów inwestycyjnych (dealflow), w tym strategia marketingowa oraz plan promocji i komunikacji ukierunkowany na ekosystem startupowy (np. współpraca ze środowiskiem naukowym, instytucjami zajmującymi się komercjalizacją technologii), adekwatnie do profilu inwestycyjnego oferenta,
	2. proces inwestycyjny wraz z opisem procesu oceny projektów inwestycyjnych i podejmowania decyzji inwestycyjnych uwzględniający strukturę organizacyjną oferenta oraz rolę komitetu inwestycyjnego (i ewentualnie zewnętrznych ekspertów i doradców) w procesie inwestycyjnym,
	3. strategia badania projektów inwestycyjnych (due diligence),
	4. podstawowe zasady i warunki umów inwestycyjnych zawieranych ze spółkami portfelowymi,
	5. zakres zaangażowania zespołu (w szczególności kluczowego personelu) w działalność spółek portfelowych uwzględniający realizację planów budowania ich wartości (tzw. smart money), np. doradztwo biznesowe, wsparcie w pozyskiwaniu kontrahentów, wejście na nowe rynki zagraniczne, pozyskanie finansowania zewnętrznego w ramach kolejnych rund finansowania,
	6. strategia inwestycji kontynuacyjnych,
	7. charakter równoległej działalności na rynku venture capital (lub powiązanej z venture capital) prowadzonej przez członków zespołu (o ile występuje) oraz jej komplementarność ze strategią oferenta,
	8. scenariusze wyjścia ze spółek portfelowych oferenta,
	9. uwzględnienie czynników zrównoważonego rozwoju w ocenie projektów inwestycyjnych, np. poprzez stosowanie zasad *Principles for Responsible Investment*[[2]](#footnote-3) lub innych odpowiednich międzynarodowych standardów w zakresie ESG.
2. **Struktura organizacyjna:**
	1. przedstawienie struktury organizacyjnej, właścicielskiej oraz prawnej oferenta,
	2. przedstawienie zakresu obowiązków wspólników oraz organów korporacyjnych (np. Zarząd, Rada Nadzorcza, rada inwestorów) wraz z przedstawieniem profili osób wchodzących w skład ww. organów (z wyłączeniem osób, które zostały wskazane w Załączniku nr 3 do Regulaminu),
	3. w przypadku komitetu inwestycyjnego - przedstawienie profili osób wchodzących w skład komitetu inwestycyjnego, opisanie zasad działania komitetu inwestycyjnego i zasad podejmowania przez niego decyzji inwestycyjnych,
	4. profile pozostałych członków zespołu oferenta, którzy nie zostali opisani w ramach Załącznika nr 3 do Regulaminu, w tym w szczególności doświadczenie w zakresie inwestycji typu VC/PE, doświadczenie przedsiębiorcze, doświadczenie transakcyjne i inne kluczowe doświadczenie biznesowe,
	5. profile ekspertów, doradców oraz partnerów zewnętrznych (niewskazanych w pkt. b, c, d) i ich wpływ na działalność inwestycyjną oferenta,
	6. zakres i długość dotychczasowej współpracy pomiędzy poszczególnymi członkami kluczowego personelu.
3. **Polityka zarządzania konfliktem interesów/ compliance**

|  |  |
| --- | --- |
| Identyfikacja oraz charakterystyka najważniejszych obszarów związanych z prawdopodobnymi konfliktami interesów oraz Compliance, w tym proponowane środki w celu zapewnienia zgodności interesów oraz unikania konfliktu interesów oferenta i DFR | Propozycja mitygacji ryzyka |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

1. **Polityka zarządzania ryzykiem inwestycyjnym:**

|  |  |
| --- | --- |
| Identyfikacja oraz charakterystyka najważniejszych obszarów ryzyka | Propozycja mitygacji ryzyka  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

1. **Regulaminy i procedury ESG związane z kwestiami społecznymi i pracowniczymi.**
1. AI, Big Data, BioTech, Blockchain, CleanTech, Cybersecurity, E-commerce, EdTech, FinTech, Gaming, IoT/Hardware, Marketplace, MarTech, MedTech, SaaS, VR/AR lub inne. [↑](#footnote-ref-2)
2. https://www.unpri.org/about-us/what-are-the-principles-for-responsible-investment [↑](#footnote-ref-3)