

FUNDERBEAM



Funderbeam

FUNDERBEAM

Основана	Funderbeam е основана на 24 јуни 2014 година, како стратап компанија
Цел	да се најде глобално решение за подобар пристап до капитал и одржливо финансирање на компании во рана фаза и мали и средни претпријатија.
Столбови	Приказната на Funderbeam е изградена на два меѓусебно поврзани и ко-оперативни столба: примарен пазар за подигање на капитал и секундарниот пазар Funderbeam е crowdfunding платформа, преку која се поврзуваат компаниите кои сакаат да приберат финансиски средства и инвеститорите кои бараат можности за вложување во компаниите во ран развој
Компании	Матичната компанија на групацијата Funderbeam Market Limited е регистрирана во Обединетото Кралство, а оперативните подружници во Естонија и Хрватска.
Инвеститори	Поголеми инвеститори во Funderbeam се неговите основачи (помеѓу останатите Mrs. Kaidi Ruusalepp и Mr. Urmas Peiker), Draper Associates, Thomson Reuters, и неколку бизнис ангели од различни делови на Европа, без притоа никој инвеститор да има мнозински удел.
Користена технологија	Како основна технологија, Funderbeam во моментот ја користи технологијата blockchain (базирана на протоколи, снимени и безбедни електронски информации за сите извршени трансакции), која се базира на криптографијата. Funderbeam ја користи технологијата blockchain за да го обезбеди издавањето на токени, трансфери на токени и следење на инвеститорите. Така, blockchain носи улоги кои на традиционалните берзи се обезбедени од страна на разни посредници. Довербата што посредниците ја претставуваат на традиционалните организирани пазари сега е изградена во технологијата blockchain



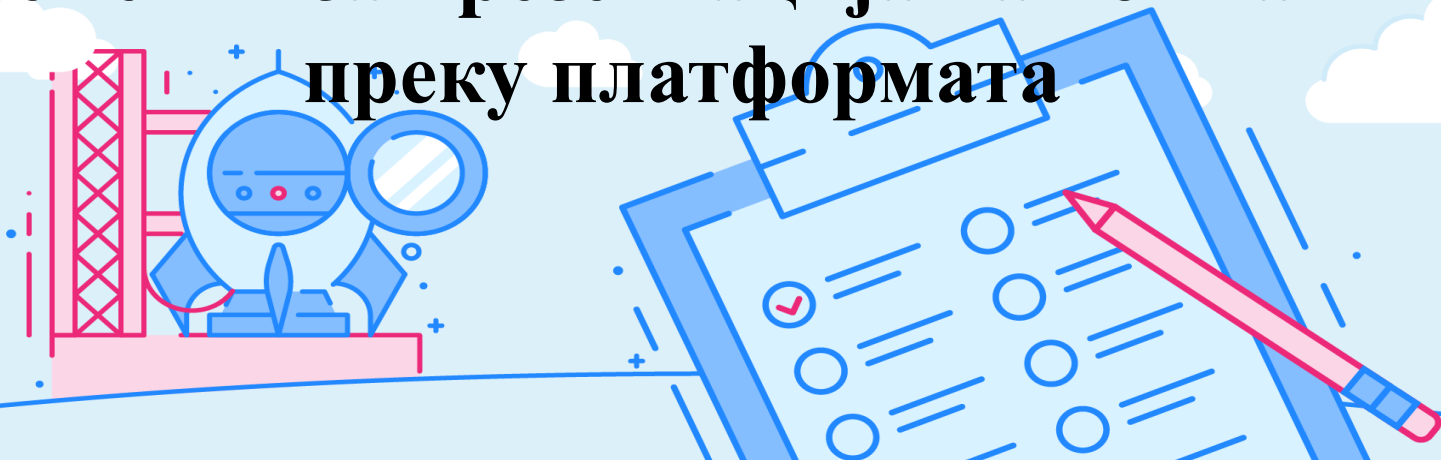
Funderbeam

Funderbeam is a primary and secondary market for early-stage startup investments providing easy delivery and access of growth capital.



- ✓ Македонска берза склучи ексклузивен договор за соработка со друштвото Funderbeam SEE, регистрирано во Република Хрватска. Funderbeam SEE е дел од групацијата Funderbeam Market Limited којашто нуди глобална шема за колективно финансирање.
- ✓ Преку воспоставената соработка помеѓу Funderbeam SEE и Македонска берза, оваа crowdfunding платформа, преку која се поврзуваат компаниите кои сакаат да приберат финансиски средства и инвеститорите кои бараат можности за вложување во компаниите во ран развој, ќе стане полесно достапна и на македонскиот пазар.
- ✓ Улогата на Берзата ќе биде од едукативно-промотивен карактер, првенствено насочена кон презентирање на Funderbeam платформата пред малите и средните претпријатија и т.н. стартап компании како алтернативен начин на прибирање на дополнителен капитал, со цел развој на нивните бизниси и потенцијална трансформација во друштва погодни за идна котација на Берзата.
- ✓ Потенцијални корисници на оваа платформа во делот на македонските компании се исклучиво правните лица кои не се основани како акционерски друштва.
- ✓ Со оглед на големата важност на прашањето на развојот на малите и средни претпријатија, активностите на Берзата во овој домен добија официјална поддршка и од УСАИД Македонија, во рамки на активностите на Проектот за развој на деловниот екосистем.
- ✓ Во наредниот период, Берзата планира самостојно или заеднички со другите чинители на македонскиот стартап екосистем да организира низа промотивни настани за подетално запознавање на сите заинтересирани околу можностите што ги овозможува оваа crowdfunding платформа.

10 елементи за презентација на компаниите преку платформата



✓ Проблем

Прашањата што тука треба се постават се: Дали оваа компанија прави нешто што сакам да постои во светот? Дали има други луѓе на кои им треба ова? Дали е доволно голем проблем така што некој ќе биде подготвен да плати за да биде решен?

✓ Решение

Откако проблемот е детектиран, потребно е да се погледне како компанијата го решава. Кој е производот или услугата што ја нудат? Зошто тоа решение е различно од другите. Што ја прави нивната идеја уникатна? Друга важна работа што треба да се разгледа е дали тоа решение создава одржлив бизнис модел.

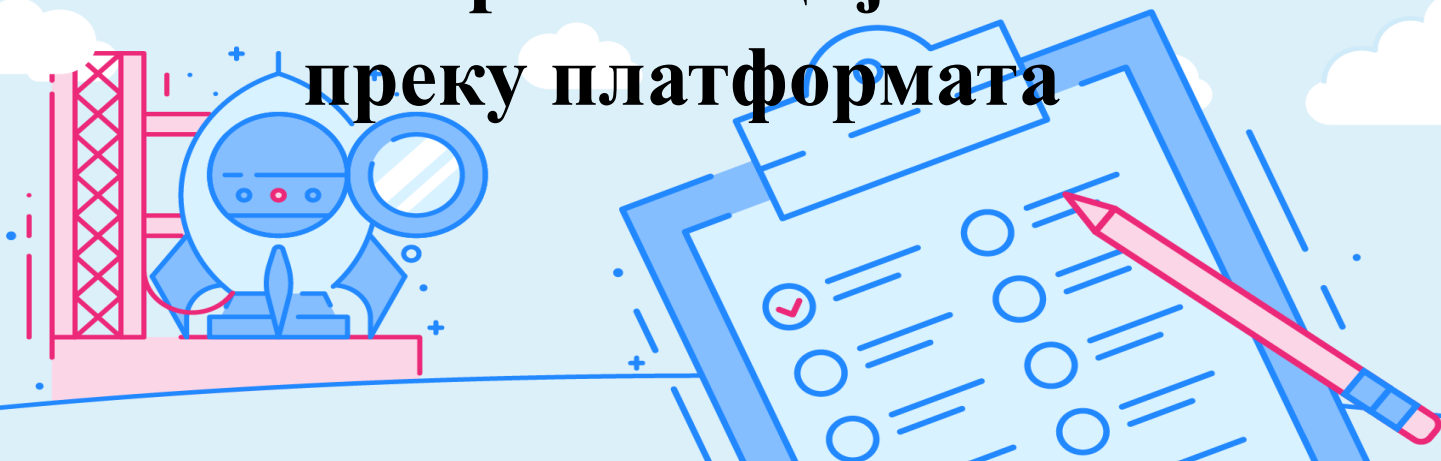
✓ Пазар

За една компанија да стане успешна, треба да постои пазар за производите или услугите што ги нудат. Иако решението звучи одлично, ако нема пазар за него, нема да генерира приходи и нема да го даде очекуваниот поврат на инвестицијата. За да се разбере пазарот треба да се анализира кој ќе го купи овој производ? Дали пазарот е доволно голем? Дали е постоечки, растечки или нов пазар? Компанијата, исто така, мора да има пазарно-ориентирана или маркетинг-стратегија.

✓ Конкуренција

Конкуренцијата секогаш е нешто на што треба да се внимава и како компанија, но исто така и како инвеститор. Запознајте ги конкурентите на пазарот, научете ги нивните предности и недостатоци. Тоа ќе даде убав преглед на конкурентниот пејзаж на тој пазар.

10 елементи за презентација на компаниите преку платформата



✓ Тим

Повеќето компании ќе речат дека нивниот тим е најважната работа, и обично, тоа е. Со вистинските луѓе зад добра идеја, компанијата може брзо да го најде вистинскиот пат и да стане профитабилна.

Но, како да знаете дали луѓето што работат во компанијата се вистинските? Кратките биографии на членовите на тимот се клучни тука. Кое е нивното претходно искуство? За што се специјализирани? Што е нивното образование? Ова треба да даде општ преглед на она што вредноста на тимот го носи на компанијата. Друг добар совет за оценување тим е да се потсетиме дека на крајот на денот, секоја компанија е само збир на луѓе, па запрашајте се: "Дали е ова група на луѓе кои можат да постигнат нешто големо заедно?". Водeње стартап е супер тешко и ако тимот нема да работи добро под притисок, ова претставува голем ризик за вас како инвеститор.

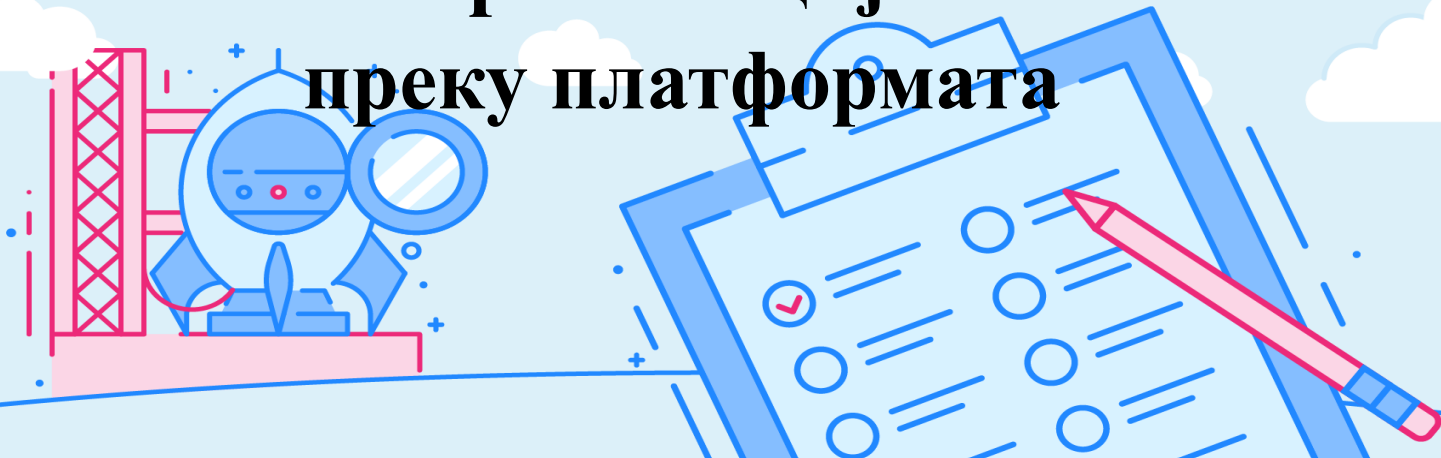
✓ Остварувања

Имајќи податоци за некакви претходни остварувања на стартап-от веќе ја потврдува неговата потреба за постоење на пазарот. Некои клучни показатели кои го мерат осварувањето на компанијата може да бидат бројот на корисници / клиенти, приходите, постоење и посетеност на веб страната, итн.

✓ Употреба на средства

Како инвеститор најверојатно сакате да знаете како компанијата ќе ја користи вашата инвестиција. Оттука потребно е да се утврдат кои се точните цели на компанијата и како тие да се постигнат со помош на инвестицијата. Најдобро е да се постават milestones од самата компанија и да се распределат средствата согласно тие milestone. Претходната проценка на проблемот / решението, пазарот, конкуренцијата, тимот и остварувањето треба да осигура дека средствата од инвеститорите ќе одат кон подобрување на најкритичните елементи од таа листа.

10 елементи за презентација на компаниите преку платформата



✓ Излезната стратегија

Излезна стратегија е особено важно прашање/тема кога се инвестира во стартап. Како инвеститор важно е да се има план за тоа како да се продаде уделот.

Во основа постојат два начини за излез од компанијата: Преземање или излез на берза. Во првиот случај, компанијата е преземена од друга и вие како инвеститор ќе бидете во можност да излезете и веројатно да профитирате од инвестицијата. Другата опција е ИПО, при што инвеститорот може да одлучи да ги продаде или да ги задржи неговите акции.

Вреди да се напомене дека некои компании можеби немаат излезна стратегија, но можат да им дадат поврат на инвеститорите и на други начини.

✓ Ризик

Размислете за вашата толеранција за ризик и размислете за можните резултати однапред.

Општ ризик:

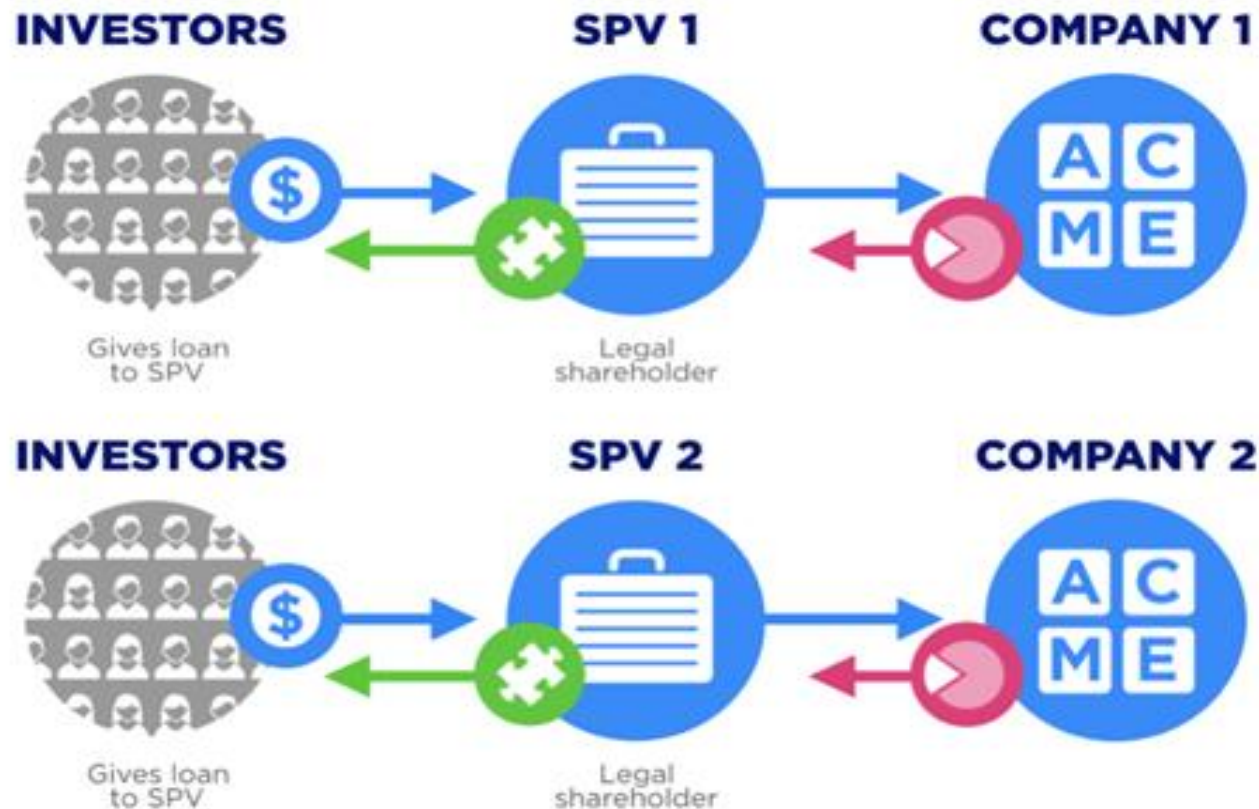
Инвеститорите секогаш ризикуваат да ги загубат сите вложени пари кога стартапот престанува да постои. Значи, освен ако не сте подготвени да преземете таков ризик, не инвестирајте во стартапот. Инвестирајте ги само парите кои можете да си дозволите да ги изгубите.

Ризик специфичен за компанијата: Покрај разбирањето на општиот ризик при инвестирање во стартап, исто така е важно да се разберат специфичните ризици кај компанијата што ја анализирате. Добро прашање да се побара од компанијата е: "Ако вашата компанија не постои за 18 месеци, што би била причината?"

✓ Договор (инвестициски услови)

Овој дел бара најмногу знаење од инвеститорот и освен ако не сте искусен инвеститор, дефинитивно треба да побарате професионален совет или да се ко-инвестира со некој што точно знае што прави.

МОДЕЛ НА ФИНАНСИРАЊЕ ПРЕКУ FUNDERBEAM



Funderbeam

Funderbeam is a primary and secondary market for early-stage startup investments providing easy delivery and access of growth capital.

ФИНАНСИРАЊЕ ПРЕКУ FUNDERBEAM

- ✓ Со вложувањето инвеститорите даваат позајмица на специјалното друштво формирано со единствена цел да инвестира во домашната компанија која прибира капитал (Special Purpose Vehicle, односно Кредитен SPV).
- ✓ Кредитниот SPV ќе ги инвестира средствата собрани од инвеститорите во удели во домашната компанија.
- ✓ За секоја инвестициска кампања преку која некоја домашна компанија собира капитал се формира посебен Кредитен SPV.
- ✓ За секоја инвестициска кампања домашната компанија потребно е да има водечки инвеститор кој настапува како активен инвеститор и за време на кампањата и после завршување на истата.
- ✓ Кредитниот SPV нема да врши никаква друга активност освен поседување на уделите во домашната компанија и ќе има за цел сервисирање на позајмицата дадена од инвеститорите преку Платформата.
- ✓ Инвеститорите му ја даваат позајмицата на Кредитниот SPV согласно условите претходно утврдени во договор врз основа на којшто главнината на позајмицата и каматата треба да му се исплатат на инвеститорот само тогаш кога во иднина ќе се остварат приходи од направената инвестиција.

ФИНАНСИРАЊЕ ПРЕКУ FUNDERBEAM – случајот на Хрватска

- ✓ октомври 2016 - Старт на Funderbeam во Хрватска
- ✓ 9 кампањи
- ✓ Прибран капитал од страна на компаниите: **4.500.000,00 €**
- ✓ Број на инвеститори во кампањите: **1.500**

The screenshot shows the Funderbeam website interface. At the top, the 'funderbeam' logo is on the left, and navigation links 'Invest', 'Trade', 'Raise funds', 'Community', 'About', 'Log In', and a 'Sign Up' button are on the right. The main banner features a night-time aerial view of Zagreb, Croatia, with the Cathedral of the Holy Heart of Mary prominently in the foreground. The text on the banner reads: 'Inovativno financiranje startup kompanija sada je dostupno u Hrvatskoj' (Innovative financing of startup companies is now available in Croatia) and 'Funderbeam omogućava jednostavno i učinkovito ulaganje u odabrane kompanije.' (Funderbeam enables simple and effective investment in selected companies). A pink 'SIGN UP' button is positioned below the text. At the bottom of the banner, there is a line of text: 'Ulaganje u hrvatske i regionalne kompanije omogućavamo vam u suradnji sa Zagrebačkom burzom' (We enable investment in Croatian and regional companies in cooperation with the Zagreb Stock Exchange). To the right of this text is the logo of the 'ZAGREBAČKA BURZA' (Zagreb Stock Exchange).

Повеќе инфо на:



Funderbeam

Funderbeam is a primary and secondary market for early-stage startup investments providing easy delivery and access of growth capital.

<https://www.funderbeam.com/>



Партнер во Македонија
Македонска берза АД Скопје

<https://www.mse.mk/mk>



<https://www.facebook.com/macedonianstockexchange/>



Каролина Каровска Божиноска
Македонска берза АД Скопје
karolina@mse.org.mk