



Prezentacja dla inwestora

Kluczowe aspekty





JP Weber | Investments

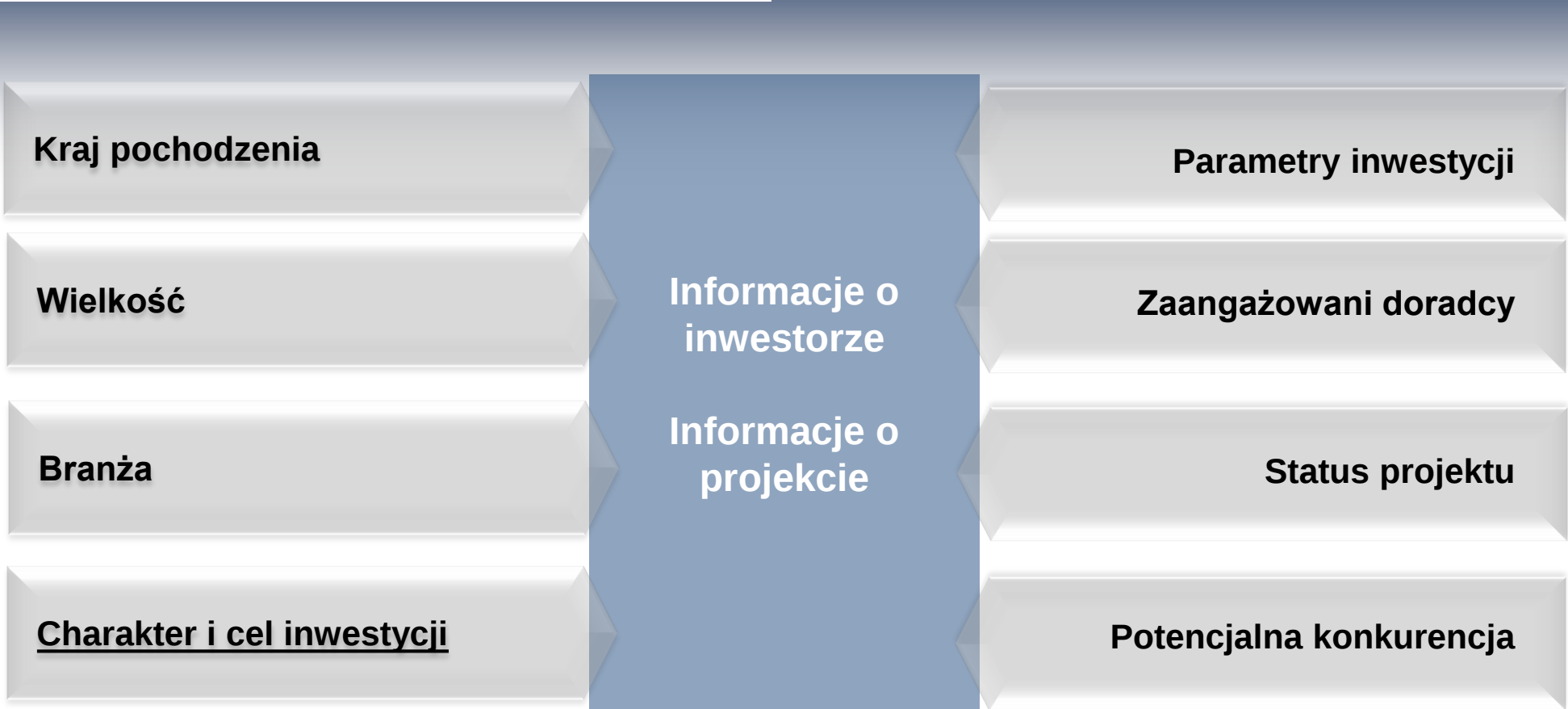


Agenda

- 1 Poznaj inwestora
- 2 Twarde fakty
- 3 Kompetencje i styl
- 4 Przejrzystość przekazu
- 5 Dos and dont's
- 6 Follow up i materiały dodatkowe

Posiadanie jak najszerzej wiedzy o inwestorze i projekcie jest kluczowe dla właściwego przygotowania prezentacji i obsługi wizyty.

Najistotniejsze elementy



Właściwe zrozumienie charakteru i celu projektu inwestycyjnego daje możliwość optymalnego sprofilowania danych i ich prezentacji oraz przygotowania oferty.

Możliwe cele projektów inwestycyjnych

- Wejście na nowe rynki
- Zwiększenie mocy produkcyjnych
- Konsolidacja działalności
- Optymalizacja warunków prowadzenia działalności
- Wprowadzenie nowych technologii
- Wprowadzenie nowych linii produktowych
- Obniżenie kosztów działalności operacyjnej
- Podążanie za globalnym klientem

- Elementy mające wpływ na ocenę lokalizacji;
- Waga elementów oceny lokalizacji;
- Zakres geograficzny rozpatrywanych lokalizacji;
- Ilość rozpatrywanych lokalizacji;
- Szybkość realizacji;

W kolejnych fazach realizacji projektu inwestycyjnego badane są różne parametry branych pod uwagę lokalizacji.

■ Podstawowe etapy projektu



Zależnie od etapu projektu modyfikacjom ulegać będzie skład ekspertów i decydentów zaangażowanych w jego realizację.

Potencjalne zespoły wizytujące lokalizację



Zależnie od etapu projektu modyfikacjom ulegać będzie skład ekspertów i decydentów zaangażowanych w jego realizację.

Decydenci w poszczególnych etapach

	Inicjowanie projektu	Przegląd lokalizacji / Badanie wstępne	Szczegółowa ocena	Negocjacje / decyzja
CEO	X			X
CFO			X	X
Vice President	X	X	X	X
Business Development / Real Estate	X	X	X	
Operations	X	X		
Engineers / specialists			X	
Logistics		X	X	
Consultant		X	X	



JP Weber | Investments



Agenda

- 1 Poznaj inwestora
- 2 Twarde fakty
- 3 Kompetencje i styl
- 4 Przejrzystość przekazu
- 5 Dos and dont's
- 6 Follow up i materiały dodatkowe

Informacje przekazywane i prezentowane inwestorowi muszą wypełniać cztery podstawowe założenia.

■ Najistotniejsze założenia

1.

WIARYGODNOŚĆ

2.

SZCZEGÓŁOWOŚĆ

3.

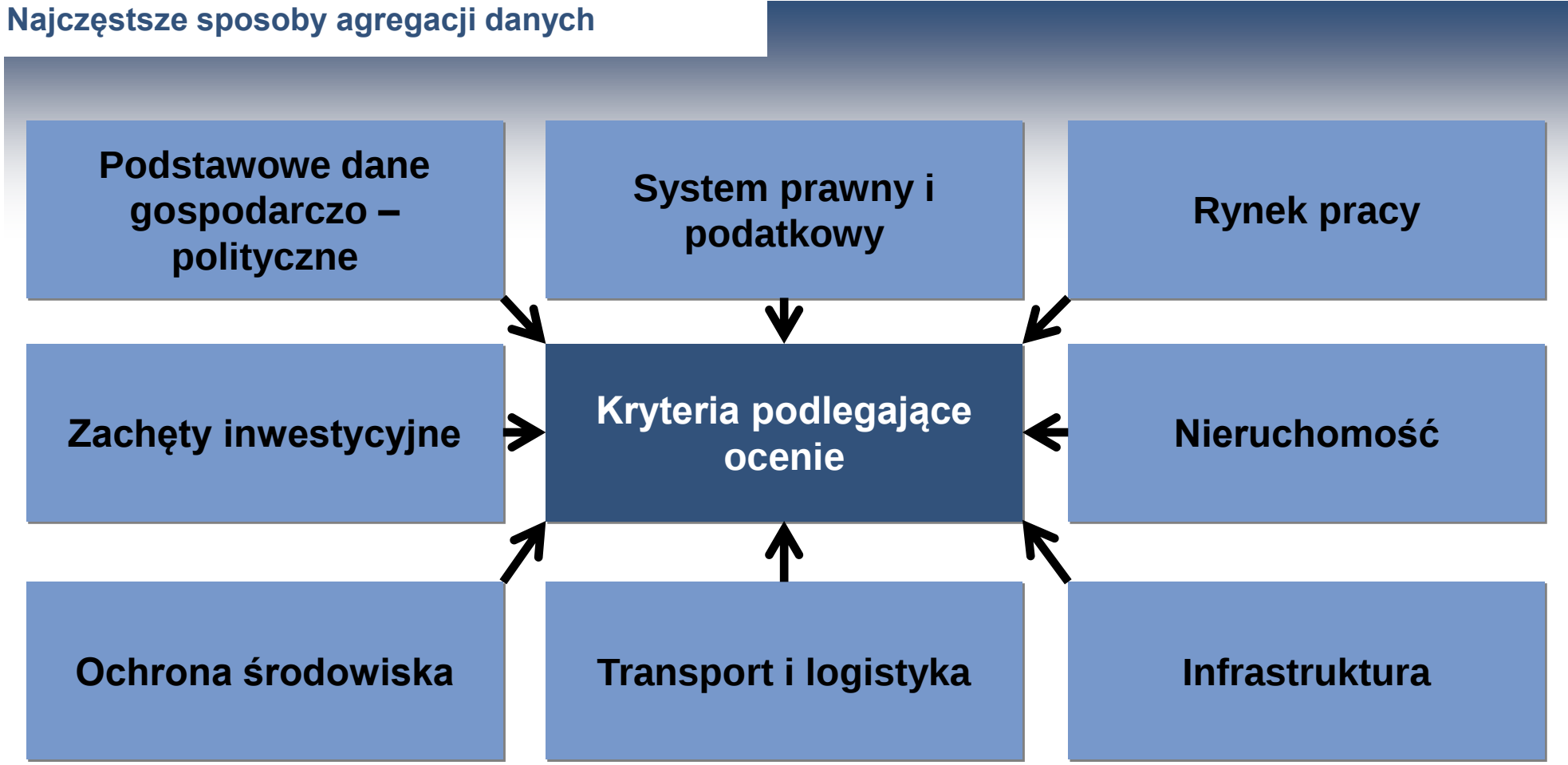
AKTUALNOŚĆ

4.

SPÓJNOŚĆ

Jak najlepsza i ustrukturyzowana znajomość podstawowych zespołów zagadnień badanych przez inwestorów pozwala na budowę baz danych i szybkie przygotowanie prezentacji.

Najczęstsze sposoby agregacji danych



Zależnie od charakteru projektu inwestycyjnego należy koncentrować się na określonych danych i parametrach lokalizacji.

Rozłożenie akcetów

Usługi	Lekka produkcja	Ciężka produkcja
Rozmiar rynku	Rozmiar rynku	Rozmiar rynku
Dostępność siły roboczej	Dostępność siły roboczej	Dostępność siły roboczej
Koszty pracy	Koszty pracy	Koszty pracy
Nieruchomość	Nieruchomość	Nieruchomość
Otoczenie biznesowe	Otoczenie biznesowe	Otoczenie biznesowe
Produktywność	Produktywność	Produktywność
Podatki i cła	Podatki i cła	Podatki i cła
Baza poddostawców	Baza poddostawców	Baza poddostawców
Edukacja	Edukacja	Edukacja
Infrastruktura	Infrastruktura	Infrastruktura
Transport i logistyka	Transport i logistyka	Transport i logistyka
Telekomunikacja	Telekomunikacja	Telekomunikacja
Jakość Życia	Jakość Życia	Jakość Życia

Istniejące bazy danych i bazy wiedzy wymagają ciągłej aktualizacji i profilowania do aktualnych trendów i potrzeb inwestorów.

■ Opieka poinwestycyjna



Zachowując podstawowe zasady należy optymalizować sposób prezentacji danych, a także maksymalizować wiarygodność lokalizacji.

Możliwe działania

„Window dressing”



- Uwypuklanie mocnych stron;
- Korzystanie z najkorzystniejszych wiarygodnych danych;

USP's



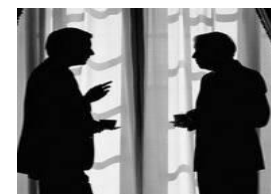
- Zdefiniowanie unikalnych atutów lokalizacji;
- Podkreślenie wagi i powiązań unikalnych atutów;
- Ciągłe akcentowanie;

Dodatkowe badania i statystyki



- Podniesienie wiarygodności danych;
- Prezentacja danych z najbardziej pożądanej strony;
- Największa aktualność;

Wsparcie merytoryczne



- Wiedza techniczna i merytoryczna;
- Wiarygodność partnera wspierającego;
- Wsparcie językowe;



JP Weber | Investments



Agenda

- 1 Poznaj inwestora
- 2 Twarde fakty
- 3 Kompetencje i styl
- 4 Przejrzystość przekazu
- 5 Dos and dont's
- 6 Follow up i materiały dodatkowe

Wysoki poziom „twardych” kompetencji członków zespołu promocji lokalizacji ułatwia kontakt z inwestorem i podnosi poziom prezentacji.

■ Istotne kompetencje

Języki obce

Terminologia biznesowa

Znajomość trendów gospodarczych

Przepisy prawne i podatkowe

Wiedza ogólna o regionie

Gospodarka regionu

Wiedza techniczna

Znajomość mocnych i słabych stron lokalizacji



Styl i kompetencje „miękkie”.

■ Styl i doświadczenie



Agenda i trzymanie się planu

Płynność wygłaszania (ćwiczenia i doświadczenie)

Budowanie kontaktu z zespołem inwestora

Koncentracja na kluczowych członkach zespołu inwestora

Pozyskiwanie danych od zespołu inwestora

Końcowe podsumowanie

Styl prezentacji może być modyfikowany w zależności od kraju pochodzenia inwestora lub etapu projektu inwestycyjnego.

Możliwe podejścia





JP Weber | Investments



Agenda

- 1 Poznaj inwestora
- 2 Twarde fakty
- 3 Kompetencje i styl
- 4 Przejrzystość przekazu
- 5 Dos and dont's
- 6 Follow up i materiały dodatkowe

Dobra agregacja danych oraz przejrzystość ich rozmieszczenia ułatwia zrozumienie oraz ich przetwarzanie.

Strona startowa KSSE



Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A., 40-026 Katowice, ul. Wojewódzka 42, tel. (+48)032/2510-736, fax: (+48)032/2513-766, ksse@ksse.com.pl, www.ksse.com.pl
NIP: 954-13-00-712 REGON 273073527, KRS: 0000106403 Sąd Rejonowy w Katowicach, Kapitał zakładowy: 9.176.000,00 PLN opłacony w całości

4. Przejrzystość przekazu

Stosowanie powszechnie dostępnych i akceptowanych narzędzi pozwala na szybszą komunikację i ułatwia przekaz.

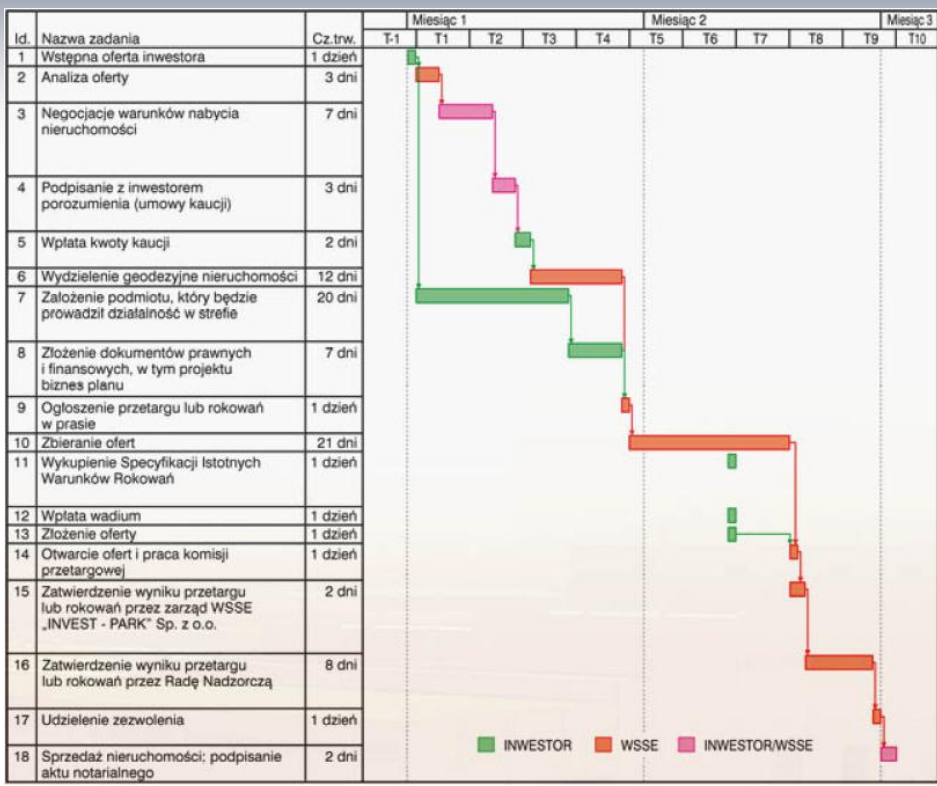
Wykorzystanie google maps na stronie KSSSE



- Przejrzystość
- Dostępność
- Szybkie generowanie dodatkowej informacji
- Możliwość indywidualnej weryfikacji otoczenia przez inwestora

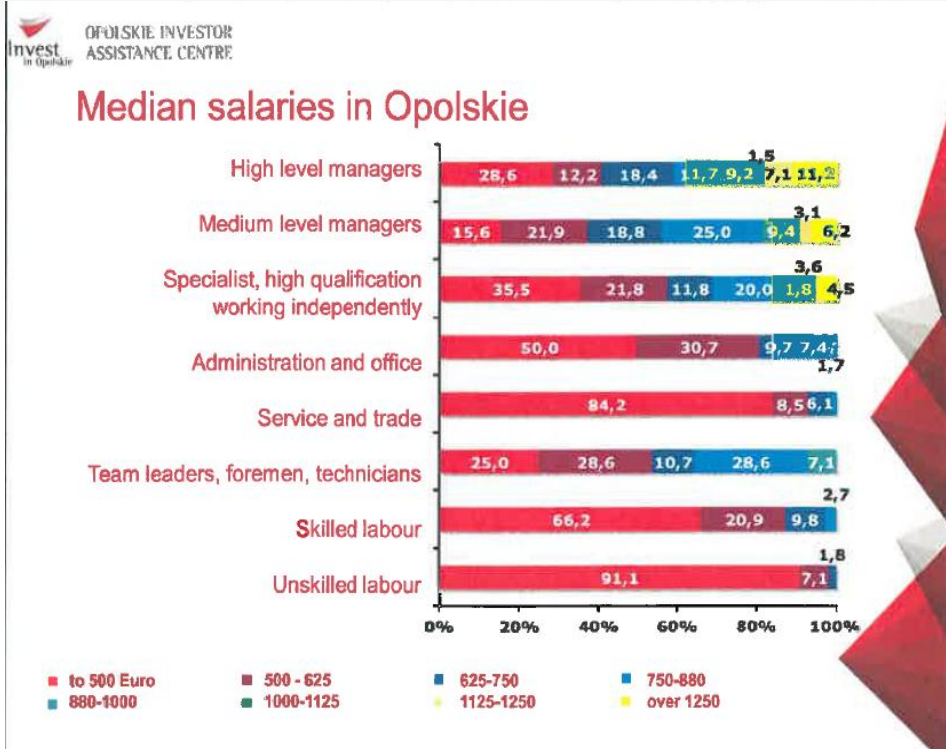
Przejrzyste formuły graficzne, stosowane w zarządzaniu projektami oraz prezentacji danych biznesowych, pozwalające na zrozumiałą strukturyzację przekazu.

WSSE i COI Opole



Procedura uzyskania zezwolenia SSE – WSSE

Informacja o płacach w regionie – COI Opole



Profesjonalna agregacja istotnych danych pozwala na sprawną personalizację informacji przekazywanych inwestorowi oraz ich udostępnienie w formie online.

Baza inwestorów KSSE

LISTS OF INVESTORS							
Lp	Name	Business activity	Subzone	Country	Adress	Phone	Stan inwestycji
1	ABUS Crane Systems Polska	Maszynowa	Gliwickska	BRAK	Gliwice 44-100, Tassekka 102	32 334 70 00 fax: 32 279 02 02	Projektowanie
2	Agora Poligrafia	Poligraficzna	Tyska	Polska	Tychy 43-100, Towarowa 4	32 325-22-00 fax: 32 325-22-02	Po rozpoczęciu działalności
3	Agro-Jan Produkcja Sp. z o.o.	BRAK	Jastrzębsko-Zorska	Polska	Poim 32-432, Poim 1147	12 372 79 66	Projektowanie
4	AgroTex International Sp. z o.o.	Tworzywa sztuczne	Jastrzębsko-Zorska	Polska	Czerwionka-Leszczyny 44-230, 3 Maja 44	32 422 96 11	W budowie
5	Aiut	Informacyjna	Gliwickska	Polska	Gliwice 44-109, Wyciekowskiego 113	032 775 40 00 fax: 032 775 40 01	Po rozpoczęciu działalności
6	Aluflexpack Polska	Metallowa	Tyska	Polska	Tychy 43-100, Strefowa 22	32/ 326 47 90 w. 22 fax: 32/ 329 14 20 w. 23	Po rozpoczęciu działalności
7	Aluform	Metallowa	Tyska	Polska	Tychy 43-109, Strefowa 4	32/324 57 30	Po rozpoczęciu działalności
8	Alupol Packaging	Metallowa	Tyska	Polska	Tychy 43-109, Strefowa 4	32 324-57-00	Po rozpoczęciu działalności
9	Aluron	Metallowa	Sosnowiecko-Dąbrowska	Polska	Zawiercie 42-400, Okólna 10	32 678 00 80 fax: 32 678 00 81	W budowie
10	Aperam Stainless Services and Solutions Poland	Metallowa	Sosnowiecko-Dąbrowska	Francuska	Siemianowice Śląskie 41-103, Krupanka 97	32 763 61 00/11 fax: 32 763 61 39	Po rozpoczęciu działalności
11	Arcen Polska sp. z o.o.	Maszynowa	Jastrzębsko-Zorska	Portugalska	Zory 44-240, Wygoda 9	32 43 50 172 fax: 32 4352023	Po rozpoczęciu działalności
12	Assembly Centre Gliwice Sp. z o.o.	Motorzacyjna	Gliwickska	Niemiecka	Gliwice 44-100, Adama Opła 1	032 270 95 87 fax: 032 270 95 60	Po rozpoczęciu działalności
13	Automotive Lighting Polska	Motorzacyjna	Sosnowiecko-Dąbrowska	Włoska	Sosnowiec 41-200, Gen. Zaruskiego 11	32 296 01 00 fax: 32 296 03 33	Po rozpoczęciu działalności
14	Automat Strefa	Motorzacyjna	Gliwickska	Włoska	Gliwice 44-109, Wyciekowskiego 29	032 775 33 90 fax: 32 775 33 85/86	Po rozpoczęciu działalności
15	AVIO Polska sp. z o.o.	Lotnicza	Jastrzębsko-Zorska	Włoska	Bielsko-Biala 43-300, Grzybskiego 141	33 813 40 12 fax: 33 / 813 21 08	Po rozpoczęciu działalności
16	AWAX Okna	Tworzywa sztuczne	Tyska	Polska	Tychy 43-100, Strefowa 18	32/ 326 41 41 fax: 32/ 326 41 42	Po rozpoczęciu działalności
17	Awax-Plast Sp. z o.o.	Tworzywa sztuczne	Jastrzębsko-Zorska	Polska	Tychy 43-100, Strefowa 18	032/ 326 41 41	Projektowanie
18	Aweco Polska Appliance	AGD	Tyska	Niemiecka	Tychy 43-100, Turyjska 80	32/ 780 95 01 fax: 32/ 780 95 99	Po rozpoczęciu działalności
19	Ballyessey Holdings Polska Sp. z o.o.	Developer	Jastrzębsko-Zorska	USA	Rybnik 44-200, Świerkalska 12	(32) 439 0240	Bez zezwolenia-działający
20	Best Poland	AGD	Gliwickska	Włoska	Zabrze 41-807, Pyskowskiego 19	32 373 76 06 lub 624 fax: 32 373 76 02	Po rozpoczęciu działalności
21	Bioagra-Oil	Chemiczna	Tyska	Polska	Tychy 43-100, Przemysłowa 64	32/ 329 10 51 fax: 32/ 329 10 51	W budowie
22	Biron Poland	AGD	Sosnowiecko-Dąbrowska	Włoska	Sosnowiec 41-218, Jedności 46	32 290 25 30 fax: 32 290 25 33	Po rozpoczęciu działalności
23	BIG Sp. z o.o.	Developer	Jastrzębsko-Zorska	Polska	Czechowice-Dziedzice, Legionów 83	32 215 18 07	Bez zezwolenia-działający
24	BHT	Poligraficzna	Gliwickska	Polska	Gliwice 44-109, Elfa'a 4	032 775 35 55	Po rozpoczęciu działalności
25	BHZ Poland	Elektroniczna	Gliwickska	Niemiecka	Gliwice 44-109, Leonarda da Vinci 5		Projektowanie
26	Bobrek Aluminium Sp. z o.o.	Metallowa	Jastrzębsko-Zorska	Polska	Bielsko-Biala 43-300, Legionów 81	33/ 846 44 03	Projektowanie
27	Boryszew S.A Oddział Mafrow w Tychach	Motorzacyjna	Tyska	Włoska	Tychy 43-100, Serdeczna 42	32/ 789 03 05 fax: 32/ 789 02 02	Po rozpoczęciu działalności
28	BOS Automotive Products Polska	Motorzacyjna	Tyska	Niemiecka	Tychy 43-100, Cielmiska 61	32/ 327 86 00 fax: 32/ 327-86-42	Po rozpoczęciu działalności
29	Bratex Zurek sp. j.	Metallowa	Jastrzębsko-Zorska	Polska	Zory 44-240, Wygoda 12 A	32/ 46 96 440 fax: 32/ 46 96 440	Po rozpoczęciu działalności
30	Brembo Poland	Motorzacyjna	Sosnowiecko-Dąbrowska	Włoska	Dąbrowa Górnicza 41-303, Różnińskiego 13	32 295 66 11 fax: 32 295 92 10	Po rozpoczęciu działalności
31	Capel sp. z o.o.	Budowlana	Jastrzębsko-Zorska	Polska	Skryszów 44-348, Powstańców Śląskich 236	32 4756560 fax: 32 4756561	Po rozpoczęciu działalności
32	Cappellini Polska	Informacyjna	Tyska	Francuska	Katowice 40-007, Uniwersytecka 13	32/634 78 96 fax: 32/769 30 20	Po rozpoczęciu działalności

Możliwości agregacji

Działający inwestorzy

Potencjalni poddostawcy

Zasoby ludzkie regionu

Oferty inwestycyjne

Prezentowanie zagadnień o wysokim stopniu złożoności przykładami i schematami kalkulacyjnymi.

Kalkulatory zwolnień podatkowych

Oferta | Kalkulator podatkowy

Ulgi podatkowe z tytułu poniesionych nakładów

zakup gruntu:

100000

€

hala produkcyjna i budynek socjalny:

600000

€

wyposażenie:

300000

€

całkowity koszt inwestycji:

€

oblicz

Województwo lubuskie

Przedsiębiorca	Wysokość zwolnionego podatku (stawka 19% w 2007 r.)	Wysokość zwolnionego dochodu
Mały	70% x € = €	€
Średni	60% x € = €	€
Duży	50% x € = €	€

Województwo zachodniopomorskie i wielkopolskie

Przedsiębiorca	Wysokość zwolnionego podatku (stawka 19% w 2007 r.)	Wysokość zwolnionego dochodu
Mały	60% x € = €	€
Średni	50% x € = €	€
Duży	40% x € = €	€

Kostrzyńsko – Słubicka SSE

Legnicka SSE

Wzór listu intencyjnego

Pomoc publiczna

Ulgi i preferencje

Definicja małych i średnich przedsiębiorstw

Kalkulator zwolnień podatkowych

Prawo

Bank informacji

Kalkulator zwolnienia podatkowego z tytułu tworzenia nowych miejsc pracy

Liczba zatrudnionych

0

€

Średni miesięczny koszt płacy jednej osoby

0

zł

Całkowity koszt płacy w okresie 2 lat

0

zł

oblicz

Wielkość przedsiębiorcy	Procent zwolnienia	Kwota zwolnienia z podatku
Mały	60%	0 zł
Średni	50%	0 zł
Duży	40%	0 zł

Kalkulator zwolnienia podatkowego z tytułu poniesionych nakładów na nową inwestycję

Zakup gruntu

0

zł

Budynki i budowle

0

zł

Wyposażenie

0

zł

Całkowity koszt inwestycji

0

zł

oblicz

Wielkość przedsiębiorcy	Procent zwolnienia	Kwota zwolnienia z podatku
Mały	60%	0 zł
Średni	50%	0 zł
Duży	40%	0 zł

Końcowe podsumowanie najistotniejszych punktów oferty inwestycyjnej i ujęcie ich w kompleksowy pakiet.

■ „Development package”

Development Package

Incentives	Atuty	USP's
Cash Grants	Lokalizacja	Nieruchomość
Zwolnienia w SSE	Dostępność siły roboczej	Szybkie procedury
Inne zwolnienia podatkowe	Koszty pracy	Wsparcie rządowe
Środki UE	Obecność poddostawców	Obecność klientów
Inne instrumenty wsparcia	Inne.....	Inne.....



JP Weber | Investments



Agenda

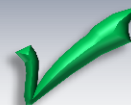
- 1 Poznaj inwestora
- 2 Twarde fakty
- 3 Kompetencje i styl
- 4 Przejrzystość przekazu
- 5 Dos and dont's
- 6 Follow up i materiały dodatkowe

O czym pamiętać.

■ Dos

Dobre przygotowanie

Wiedza, odbiorcy, sprzęt, agenda



Interakcja

Pytania, potwierdzenie zrozumienia, modulacja



Wyróżnienie

Niestandardowe fakty, hasła, unikalne atuty



Historie

Success stories, case studies, referencje



Potwierdzenie zrozumienia

Podsumowania, pytania, powtarzanie pytań inwestora



Czego unikać.

■ Dont's

Brak wiedzy

Nieznajomość materiałów, zła terminologia



Przeładowanie informacjami

Zbyt dużo tekstu, niejasny przekaz



Nieistotne informacje

Zbyt duża koncentracja na nieruchomości / regionie



Negatywny przekaz

„Toksyczne słowa”, krytyka konkurencji, brak entuzjazmu



Obietnice bez pokrycia

Fałszywy lub niepełny przekaz, brak realizacji działań





JP Weber | Investments



Agenda

- 1 Poznaj inwestora
- 2 Twarde fakty
- 3 Kompetencje i styl
- 4 Przejrzystość przekazu
- 5 Dos and dont's
- 6 Follow up i materiały dodatkowe

Terminowe dostarczenie profesjonalnie przygotowanych materiałów dodatkowych i follow up budują dobre postrzeganie lokalizacji i zespołu promocyjnego.

■ Follow up, follow up, follow up....

Materiały dodatkowe		
WERSJA ELEKTRONICZNA	PROFESJONALIZM	UZUPEŁNIENIE
„Light on paper, heavy on data”	Terminowość	Dodatkowe informacje
Jak najszersza lista adresowa	Uzgodniona forma i treść	Nowe istotne dane / wydarzenia

- ✓ Follow up - Immediate
- ✓ Follow up – Short term
- ✓ Follow up – Medium and Long term

- Informacja podsumowująca
- Materiały dodatkowe

- Kontakt bezpośredni - telefoniczny / mailowy
- Wizyta (projekty strategiczne)

- Kontakt mailowy
- Narzędzia cykliczne – newsletter, news release, maile okolicznościowe

W razie pytań pozostajemy do Państwa dyspozycji

Kontakt

Jedrzej Piechowiak

Managing Partner



Email: j.piechowiak@jpweber.com
Fon (PL): +48 (71) 36 99 630
Cell: (PL): +48 692 949 3690

Łukasz Czajkowski

Project Manager



Email: l.czajkowski@jpweber.com
Fon (PL): +48 (71) 36 99 651
Cell: (PL): +48 660 579 147

Wroclaw

JP Weber sInvestments p. z o.o.

Rynek 39 / 40
50-102 Wroclaw
Polen

Telefon: +48-71-36 99 630
Telefax: +48-71-36 99 639

Warszawa

JP Weber Investments sp. z o.o.

Al. Jerozolimskie 65 / 79
00-697 Warszawa
Polen

Telefon: +48-22-630 66 22
Telefax: +48-22-630 66 23

Berlin

JP Weber GmbH

Unter den Linden 21
10117 Berlin
Deutschland

Telefon: +49-30-2092 4270
Telefax: +49-30-2092 4343

investments@jpweber.com | www.jpweber.com