



**TOPPAKO**  
C A P I T A L

## **Các giải pháp tài chính cho quá trình mở rộng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam**

Hội thảo trực tuyến của hub.brussels - Việt Nam

Tháng tư 2023

- ▶ Giới thiệu
- ▶ Đội ngũ quản lý
- ▶ Các phương án truyền thống để mở rộng vào thị trường EU
- ▶ Mô hình đồng đầu tư độc đáo
- ▶ Một số thương vụ đã đầu tư của Toppako
- ▶ Các lĩnh vực đầu tư ưu tiên
- ▶ Các gói đầu tư



**Benoit François**  
Đồng sáng lập

- ▶ Mua lại Collard & Trolart Thermique vào năm 2014 thông qua LBO. Đóng vai trò là Giám đốc điều hành để tái định vị công ty với tư cách là công ty hàng đầu của Pháp về các giải pháp sưởi ấm hiệu quả năng lượng. Chuyển giao quản lý cuối năm 2019.
- ▶ 7 năm kinh nghiệm về đầu tư tư nhân tại Altamira Capital Partners: Đầu tư, giao dịch M&A, tư vấn kế hoạch quay vòng và tăng trưởng.
- ▶ 15 năm kinh nghiệm Quản lý và Giám đốc với các tập đoàn lớn (GE, Caterpillar, J&J, Mastercard): M&A, lập kế hoạch tăng trưởng, giữ vai trò Thương mại và Vận hành ở 6 quốc gia Châu Âu.
- ▶ Hiện là Chủ tịch của Collard & Trolart Thermique, phụ trách kế hoạch tăng trưởng của thị trường Nhật Bản tại Tokyo kể từ năm 2019.



**Gregory Van Bellinghen**  
Đồng sáng lập

- ▶ 12 năm kinh nghiệm về đầu tư tư nhân, dẫn dắt các các thương vụ chuyển nhượng Âu-Á về thương hiệu, không gian kỹ thuật số và công nghệ (PIPE, khoản vay chuyển đổi, đồng đầu tư, liên doanh).
- ▶ Đưa các nhà đầu tư lớn vào quỹ đầu tư song phương Trung Quốc-Bỉ.
- ▶ Dẫn dắt thương vụ đồng đầu tư vào Epigan, B&O và Sunpartner.
- ▶ 12 năm kinh nghiệm trong ngành dịch vụ tài chính (ngân hàng & tổ chức đa phương).
- ▶ Thành viên hội đồng quản trị của các công ty niêm yết và tư nhân (Viadeo, Sunpartner, Epigan).
- ▶ 6 năm làm việc tại Tokyo, 6 năm tại Trung Quốc.
- ▶ Cựu thành viên Ban điều hành của EBC tại Nhật Bản và thành viên Hội đồng quản trị của BLCCJ.

© Yasumasa Morimura

# Toppako Capital | Các phương án truyền thống để mở rộng vào EU

## Hoạt động trực tiếp

- + Kiểm soát trực tiếp chi nhánh tại EU
- + Triển khai chiến lược tiếp thị và phân phối một cách mạch lạc tại thị trường EU
- + Nhận phản hồi trực tiếp từ khách hàng EU để điều chỉnh sản phẩm và chiến lược

- Chưa thông thạo thị trường EU
- Cần đầu tư mạnh vào quảng bá thương hiệu và phát triển mạng lưới bán lẻ
- Không dễ dàng xây dựng đội ngũ quản lý địa phương

## Xin cấp phép phân phối

- + Dễ dàng triển khai và không cần xây dựng đội ngũ mạnh tại địa phương
- + Chi phí đầu tư thấp
- + Triển khai nhanh nhờ tận dụng kênh phân phối sẵn có của đối tác

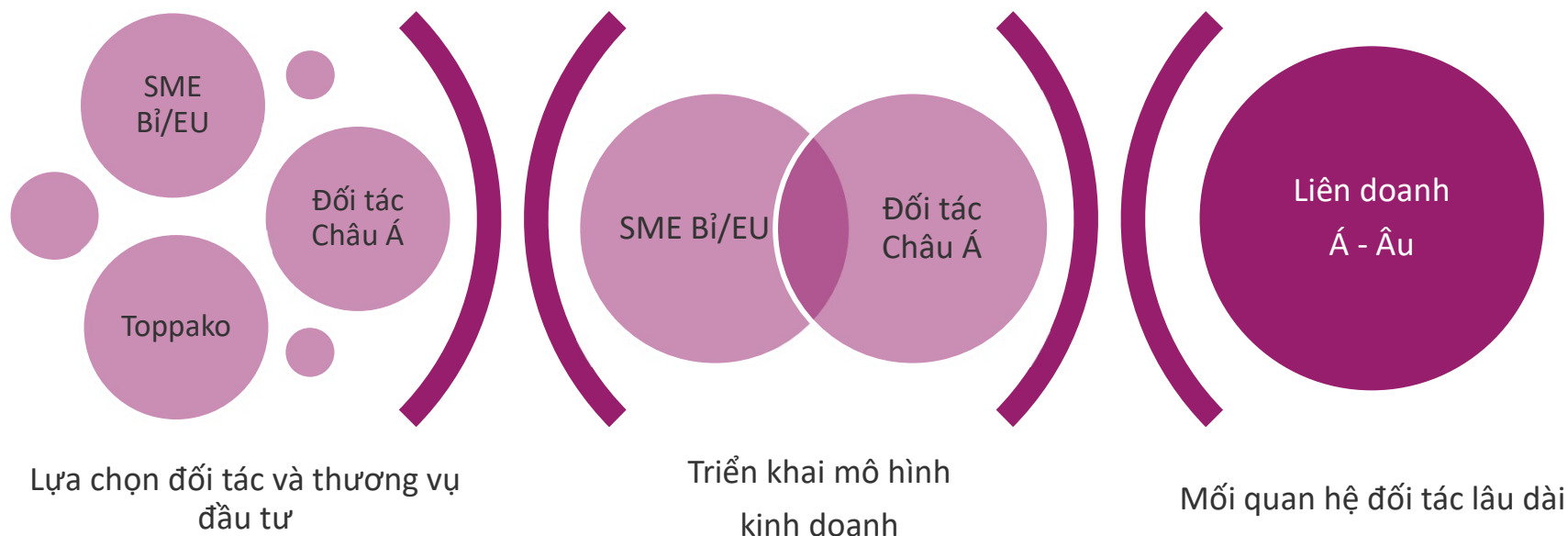
- Mối quan hệ kinh doanh ngắn hạn với đối tác địa phương
- Khó đạt được cam kết tập trung nguồn lực từ đối tác phân phối khi họ phân phối nhiều mặt hàng, thương hiệu khác nhau
- Khó quản lý các nhà phân phối/rủi ro liên quan tới nhà phân phối độc quyền

## Liên doanh

- + Mô hình và đội ngũ quản lý chuyên trách tại địa phương
- + Hiểu biết về khách hàng địa phương để điều chỉnh sản phẩm
- + Kế hoạch chiến lược trung và dài hạn cho thị trường EU ở cấp độ liên doanh

- Xung đột lợi ích của các cổ đông trong liên doanh.
- Liên doanh có xu hướng hoạt động độc lập.
- Khó kiểm soát thương hiệu phát triển đúng theo định hướng chiến lược của các bên trong liên doanh

# Toppako Capital | Mô hình đồng đầu tư độc đáo



## Ai mang lại điều gì?

**DN vừa và nhỏ (SME) Bỉ/EU:** Mô hình sản phẩm/dịch vụ, kiến thức chuyên môn, kiến thức thị trường, kinh nghiệm quản lý

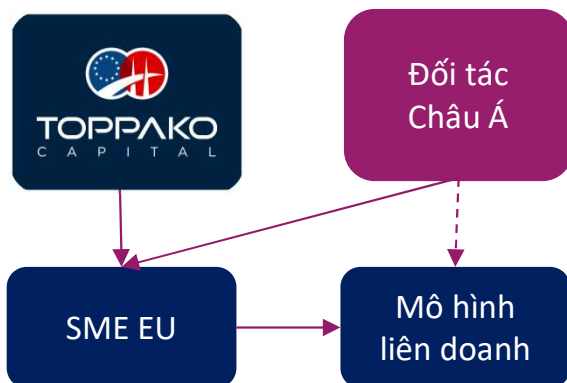
**Đối tác Châu Á:** Sản phẩm độc đáo, công nghệ, quan hệ trong ngành

**Toppako:** Vốn, cơ cấu thương vụ, M&A và tư vấn, hỗ trợ phát triển kinh doanh

Nguyên tắc: Đồng thuận về lợi ích, cổ đông không kiểm soát, tầm nhìn đầu tư 3-5 năm

# Toppako Capital | Mô hình đồng đầu tư

Góp vốn 3-5 năm vào SME hoặc vào mô hình liên doanh. Các điều khoản thoát vốn cần được xác định trước.



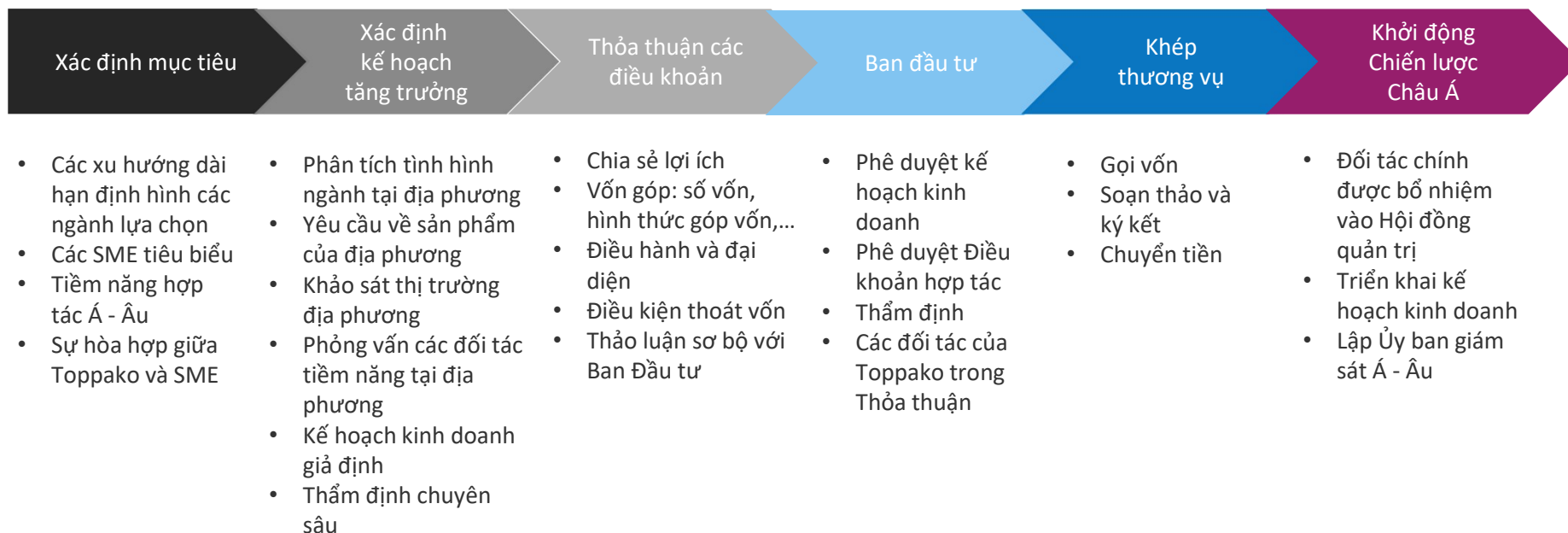
## Quan hệ lợi ích chặt chẽ

- Đầu tư vào SME tại EU
- Đầu tư vào liên doanh Á - Âu
- Kết hợp cả hai

## Nguyên tắc chia sẻ lợi ích/rủi ro:

Trong cả hai trường hợp, các đối tác Châu Âu và Châu Á cần phải « có lợi thế trong cuộc chơi » bằng cách đầu tư vào mô hình liên doanh cùng với bên thứ 3 - Quỹ Toppako. Đối tác có quyền ưu tiên khi rút khỏi Toppako (hợp đồng quyền chọn/chứng khế không hạn chế)

Chúng tôi đảm bảo quy trình đầu tư nghiêm ngặt trong đó **ưu tiên việc lập kế hoạch tăng trưởng.**





Nhà sản xuất **tấm wafer epitaxy** 200mm với Silicon và 6 inch với Silicon Carbua theo công nghệ **GaN-on-Si** và **GaN-on-SiC** hàng đầu, cung cấp cho các nhà sản xuất thiết bị tích hợp (IDM) như trạm gốc viễn thông, thiết bị cầm tay, thiết bị máy chủ, hệ thống năng lượng mặt trời, máy biến tần, bộ lưu điện và ô tô điện. Đầu tư 1 triệu USD năm 2016, thoái vốn năm 2019 với IRR x2.



**Nhà đầu tư ban đầu vào Biolog-Id**, công ty triển khai giải pháp sinh trắc học tích hợp trên toàn thế giới để theo dõi và tìm kiếm các túi máu. Dịch vụ kết hợp công nghệ RFID, chuỗi cung ứng lạnh và lưu trữ dữ liệu, cho phép theo dõi nhóm máu, nhiệt độ và ngày hết hạn mọi lúc nhằm tránh sai sót trong chuỗi từ người cho đến người nhận. Đầu tư năm 2011, thoái vốn năm 2019 với lợi nhuận x4,3.



**Liên doanh xe van và xe cứu thương hạng sang** giữa Pinnacle Industries / Force Motors, nhà sản xuất xe thương mại hạng nhẹ lớn nhất Ấn Độ và VDL, nhà sản xuất xe buýt & xe khách của Hà Lan, để thiết kế và sản xuất xe van và xe cứu thương hạng sang phù hợp với yêu cầu của thị trường Ấn Độ. Liên doanh VDL Pinnacle Engineering Pvt đã được thành lập vào năm 2016.



**Thương hiệu thiết bị nghe nhìn mang tính biểu tượng**. Đầu tư 25 triệu euro vào năm 2012 với một nhà phân phối cao cấp của Trung Quốc. Sự hiện diện ở thị trường Trung Quốc đã tăng từ <2% doanh thu lên >20% trong 5 năm. Giá cổ phiếu x3 năm 2018.

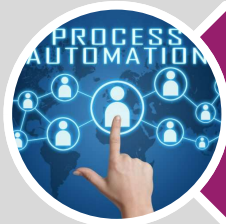


Construction division being sold. **Giải pháp kính quang điện ứng dụng cho thiết bị điện tử tiêu dùng** (đồng hồ thông minh) và ngành xây dựng. Đầu tư 2,5 triệu euro vào năm 2016. Các giải pháp điện tử tiêu dùng đã được bán cho Garmin vào năm 2019. Bộ phận xây dựng đang được bán.

## Doanh nghiệp



Các tòa nhà sử dụng năng lượng hiệu quả, kinh tế tuần hoàn, di động và ứng dụng thành phố thông minh



Robotics và Tự động hóa ứng dụng trong sản xuất và dịch vụ



In 3D, thiết bị kết nối, ứng dụng IoT



Vật liệu mới: Cảm biến, công nghệ nano, sinh trắc học,...

## Tập khách hàng



Dinh dưỡng đích thực, nguyên bản và tốt cho sức khỏe



Bán lẻ và thương hiệu trong lĩnh vực giải trí, cao cấp, chăm sóc cá nhân và may mặc



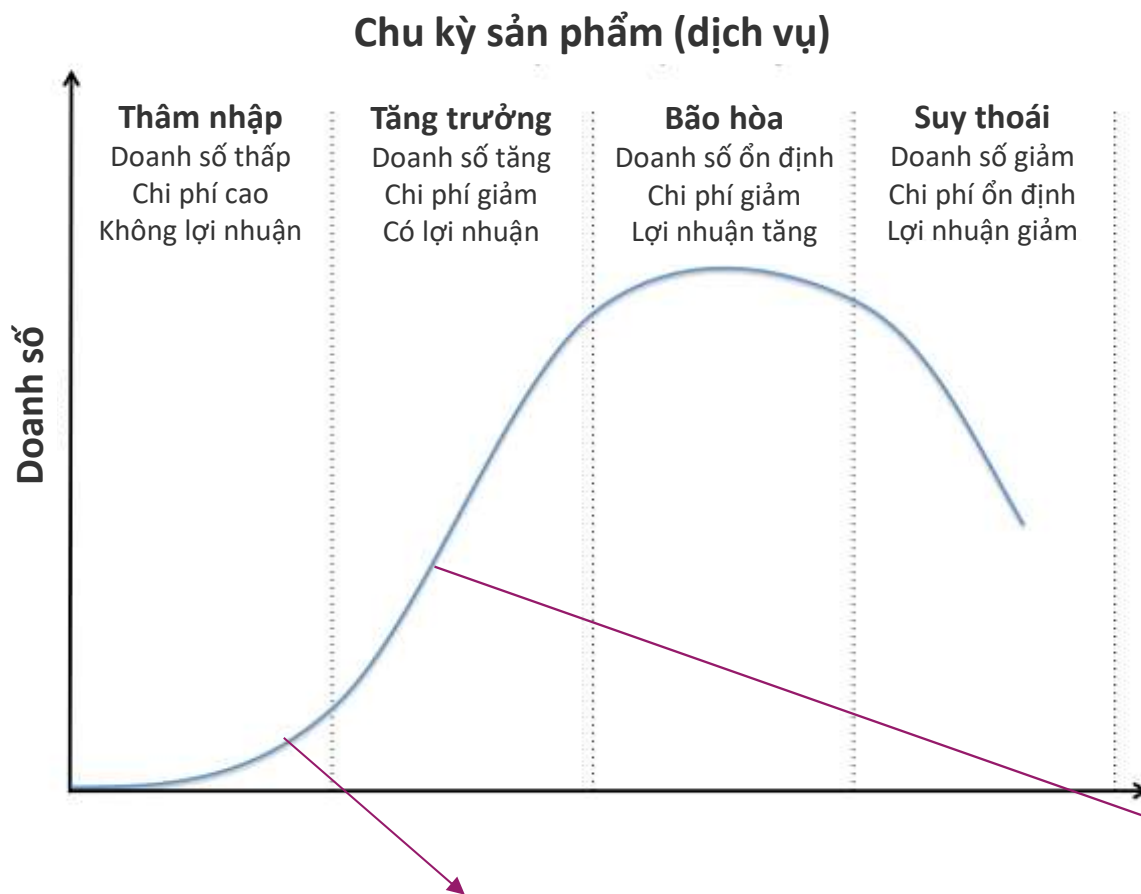
Nhà thông minh thuận lợi cho đời sống hàng ngày



Già hóa dân số & phân khúc người tiêu dùng cao tuổi và giàu có



# Toppako Capital | Thời điểm đầu tư/chu kỳ kinh doanh



Toppako đầu tư với 2 kịch bản tương ứng với hai mức độ rủi ro/lợi nhuận khác nhau:

- ▶ **Giai đoạn đầu:** dành cho các SME với mô hình kinh doanh đã được chứng minh trên thị trường B2, doanh số bán hàng đang gia tăng và đã hòa vốn
- ▶ **Giai đoạn tăng trưởng:** Dành cho SME với sản phẩm / dịch vụ được xác định rõ ràng, đã bán ra nước ngoài và có lợi nhuận

Toppako không tham gia vào giai đoạn “Thâm nhập” hoặc “Bảo hòa”

**Gói Toppako “Giai đoạn đầu”:**  
Toppako nhập cuộc với định giá thấp và giành quyền ưu tiên cho các vòng gọi vốn tiếp theo

**Gói Toppako “Giai đoạn tăng trưởng”:**  
Định giá cao hơn, Toppako và đối tác đầu tư châu Á đồng loạt vào cuộc

Gói “Giai đoạn đầu” có thể chuyển tiếp sang gói “Giai đoạn tăng trưởng” khi nhận thấy tiềm năng của doanh nghiệp

# Toppako Capital | Tổng kết

1. Mô hình kinh doanh sáng tạo tạo ra giá trị  
*Quan hệ đối tác chiến lược được đảm bảo và thúc đẩy kinh doanh tại thị trường Châu Âu*
2. Xây dựng niềm tin cho mối quan hệ lâu dài  
*Liên kết chặt chẽ về lợi ích giữa tất cả các bên là chìa khóa để xây dựng lòng tin*
3. Đẩy nhanh quá trình mở rộng quốc tế  
*Đội ngũ và mạng lưới của chúng tôi tại Châu Âu luôn đồng hành với quá trình phát triển doanh nghiệp của bạn*



Magritte & Morimura : “Triple Personality”

© Yasumasa Morimura



Xin chân thành cảm ơn!

Gregory Van Bellinghen  
Giám đốc điều hành

+212 659600860

[Gregory.vanbellinghen@toppakocapital.com](mailto:Gregory.vanbellinghen@toppakocapital.com)