

Jak získat investora

Business Angels Club Start-up



**EVROPSKÁ UNIE
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
INVESTICE DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI**

Pro financování vzniku nových firem je při současné politice bank nereálné získat na rozjezd podnikání bankovní úvěr. Nadějí pro začínající firmy je získání investorů, tzv. business angels. Tito investoři z řad úspěšných podnikatelů či manažerů přinesou do Vaší firmy kromě financí, zejména kontakty, zkušenosti, pomoc při strategii a budou mít snahu podpořit takové kroky, které povedou Vaší firmu k ziskovosti, a tudíž Vám pomohou zvyšovat hodnotu firmy. Je potřeba si zodpovědět otázku, zdali chce mít firmu 100% vlastněnou Vámi např. o hodnotě 1.mil Kč, či firmu s podílem 50% s hodnotou mnohem vyšší.

Získat investora a jeho důvěru je velmi nelehký úkol zejména pro začínající firmy a podnikatele. Nadějí na pomoc začínajícím podnikatelům přináší podpora Business Angels sítě z programu Prosperita v Operačním programu podnikání a inovace. Jednou s možností je obrátit se na pobočku agentury CzechInvest, kde Vás doporučí na nejbližší síť business angels, kde Vám pomohou s přípravou podnikatelského záměru a získáním investora.

Než začnete s oslovením investora mějte vše dobře promyšleno a sestaven reálný podnikatelský záměr. Podnikatelský záměr musí být srozumitelný i pro laika v daném oboru. Zejména uveďte jasně formulovanou myšlenku a Vaše konkurenční výhody. Investoři se budou ptát na dosavadní a očekávaný vývoj tržeb a nákladů.

Přijít za investorem bez historie a dosavadních zkušeností je téměř bez šance na úspěch. Jednou z možností je pokusit se získat někoho vzdělaného v daném oboru, případně důvěryhodnou osobu která Vás doporučí. Mnohdy investoři jsou časově zaneprázdněni a bez doporučení na Váš záměr a osobu nejsou ochotni se zabývat Vaším záměrem. Je nutné si uvědomit, že vy potřebujete od investorů finance a ne investor je chce dát Vám.

Pokud dosud nemáte historii, buďte připraveni na zamítavá stanoviska investorů a delší čas na jeho získání.

Vaše obrovská výhoda je že nemáte co ztratit a zkušenost z jednání s investory budou k nezaplacení. Možná se s Vaším nápadem neztotožní a získáte jejich kritiku. Jejich případná kritika Vám může ušetřit spoustu času a úsilí pro a přehodnocení Vašeho záměru. Mohou Vás nasměrovat do zajímavějších činností.

V síti business angels Vám pomohou s přípravou podnikatelského záměru, vytipují vhodné investory a dohodnou setkání s investory.

Investoři většinou chtějí zaslat podnikatelský záměr nejdříve elektronicky, kde musíte alespoň částečně zaujmout.

Případná osobní prezentace je však rozhodující. Na prezentaci přijďte připraveni na dotazy typu :

Kolik jste již prodali výrobků či služeb a jakým klientům ?

Jaké máte, či jaké jste oslovili obchodní partnery ?

Kolik financí budete potřebovat a zejména na co je použijete ?

Jaký je očekávaný vývoj nákladů a příjmů ?

Jaké distribuční kanály budete využívat ?

Kdo budou Vaši zákazníci ?

Setkání s investorem doporučujeme nejlépe na půdě Podnikatelských inkubátorů, který najdete ve Vašem okolí a kde je možné si pronajmout či Vám poskytnou zasedací místnost.

Připravte si prezentaci v powerpointu. Stručně a srozumitelně představte podnikatelský záměr.

Nečekejte že Vám investoři na prvním setkání s Vámi sdělí pozitivní stanovisko a učiní Vám nabídku.

Pokud je to možné, na jednání přizvěte někoho nestranného kdo Vás může případně podpořit .

(např. ředitele Podnikatelského inkubátoru, zástupce business angels clubu, či nějakého odborníka z oboru)

Vystupujte sebevědomě ale s pokorou a úctou.

Případné dotazy investorů přivítejte a snažte se na ně reagovat.

Přestože se jedná často o investory se značným majetkem, jsou opatrní a nebudou mít zájem investovat bez naděje na zhodnocení investovaných prostředků, které mohou investovat do nemovitostí, pozemků a cenných papírů.

Investoři vnímají a počítají s rizikem, že o finance přijdou. Toto riziko vy nevnímáte. Kromě financí investoři do projektu dávají svoje jména, zkušenosti a kontakty a to je pro Vás mnohem cennějším než požadovaný kapitál.

Rozepište konkrétně na co prostředky použijete.

Podnikatelský plán předejte investorům v papírové podobě ve vazbě či ve složkách s pěknou grafikou a bez formálních nedostatků.

Prezentujte v obleku s kravatou vhodně laděnou a s čistou obuví (nemusí se jednat o drahé sako, nicméně o stylové). Přestože budete vývojář, programátor či technik počítá se s Vámi na jednáních s obchodními partnery a uzavíráním smluv.

Mějte zajištěno občerstvení, stačí nealko nápoje typu káva, čaj, mattoni.

Typy investorů

Investory můžeme v zásadě rozčlenit na dva typy : *aktivní a pasivní*

Aktivní se zapojují svojí pomocí a aktivní činností při rozvoji firmy.

Pasivní investoři poskytnou pouze finance a chtějí firmu pouze kontrolovat z pozice dozorčí rady

Z hlediska požadovaných podílů na začínajících firmách :

Agresivní – vklad investora se rovná podílu na majetku firmy

Majoritní – za svoje investované prostředky chtějí mít majoritu

Minoritní – spokojí se z minoritním podílem a prostředky do firmy vloží například půjčkou

Motivační (opční) – Investoři Vám poskytnou finance a nabídnou opční smlouvu. Podíly se stanoví na základě poskytnutých financí na základním kapitálu (např. vy 10% a investoři 90%)i. Až se firma dostane do zisku a investorům se vrátí vklad například formou dividend, tak vy získáte majoritu společnosti a podíl například 65% a investorům zůstane např. 35%. Tento způsob je fair play pro obě strany a současně motivační pro zakladatele, kteří nemají finanční prostředky a získají příležitost realizace svého záměru s možností obdržet v budoucnu majoritní část společnosti.

Pokud požadujete méně financí např. 500 tis Kč a máte 300 tis Kč tak získaných 200 tis Kč a podíl investora 40% na firmě může být nastaven od počátku podnikání.

Tak jako vy musíte mít reference firmy tak samozřejmě i Vy získejte reference na investory. Pokud budou zprostředkovaní pomocí business angels sítí podporovaných z programu OPPI je pravděpodobné, že se bude jednat o seriózní a důvěryhodné investory. Business Angels síť Vám doporučí investora, kterého si nejdříve prověří a který je důvěryhodný.

Desatero pro získání investora

Kvalitní příprava podnikatelského záměru a jeho prezentace

Detailní popis produktů a Vaší firmy, Analýza konkurence, Jaké budou přínosy Vašich výrobků či služeb pro zákazníky

Popis v číslech

Uvedte očekávaný vývoj tržeb v následujících třech letech, vývoj nákladů a ziskovosti či ztráty. Srozumitelně odůvodněte Vaše očekávání.

Poznejte investory předem

Projděte si dosavadní zkušenosti potenciálních investorů s kterými budete jednat a připravte se předem na jejich očekávané dotazy. Zjistěte si jejich předešlé investice a spolupráce.

Zbytečně nemluvte

Připravte si stručné a přesvědčivé jednání už dopředu a změřte si čas. Neměla by prezentace přesáhnout 15-20 minut. Uvedte vzdělání, předchozí zaměstnání a dosavadní obchodní úspěchy. Musíte působit důvěryhodně. Myslete na to, že investoři investují do lidí.

Bud'te přesvědčivý

Vaše prezentace musí být přesvědčivá, jasná a stručná. Při použití prezentace v PowerPointu se vyhněte přílišnému množství obrázků, grafů a textů. Pokud je to možné, přineste s sebou svůj výrobek na ukázkou, případně představte službu prostřednictvím internetu.

Představte detaily

Při prezentaci neuvádějte obecné a nedůležité věci. Zaměřte se na detaily zejména na vstup na trh a na úspěšné produkty, které chcete zavést či již nabízíte.

Ukažte reálné zákazníky

Představte jasně definovanou zákaznickou základnu a předložte reference. Uvedte zpětnou vazbu od Vašich zákazníků. Předložte studii průzkumu trhu.

Vysvětlete, proč by investoři měli investovat do Vás

Představte jaké skutečné problémy řešíte. Jaké věci vyzdvihují Vaši zákazníci. Uvedte Vaši konkurenci a předložte v čem jste odlišní a lepší.

Mějte připraveny dotazy

Připravte si také Vy otázky pro investory. Požádejte o jejich komentáře či zpětnou vazbu k vašemu záměru. Nechejte si poradit.

Bud'te trpělivý

Při jednání a další komunikaci buďte trpěliví a připraveni že získání investora je dlouhodobý proces. Počítejte že proces může trvat v řádu měsíců až jednoho roku.

Výběr vhodného investora

Pro výběr investora je nejúčinnější způsob předložení kvalitního podnikatelského záměru několika investorům. Při rozhodování o výběru investora, by jste měli vzít v úvahu, zdali investoři investují do podobných tipů podniků jako je ten Váš, a to z hlediska odvětví, fáze rozvoje vašeho podniku, výše investice a geografického trhu, na kterém váš podnik působí.

Jak sestavit podnikatelský plán

Doporučujeme Vám nastudovat příručku *Jak napsat podnikatelský plán, aneb kudy vede cesta k úspěchu*, kterou naleznete na internetových stránkách agentury CzechInvest (www.czechinvest.org)

Hlavním účelem podnikatelského plánu při získávání financí je „prodat“ váš podnikatelský záměr. Měl by potenciální investory přesvědčit, že pokud budou investovat do vašeho podniku, vy a váš tým jim dáte jedinečnou příležitost podílet se na skvělé návratnosti investice. Podnikatelský plán by měl být považován za základní dokument pro vlastníky a management podniku pro formální posouzení potřeb trhu a konkurence, vyhodnocení silných a slabých stránek podniku a stanovení kritických faktorů pro úspěšnost podniku a dosažení jeho ziskového růstu. Může posloužit i k posouzení a změně interního financování a stanovení cílů pro vás a váš tým manažerů. Měl by být pravidelně vyhodnocován a případně upravován. Sestavit by ho měl management podniku. Jeho příprava často trvá mnohem déle, než management očekává. Odpovědnost za jeho obsah by měl nést vlastník nebo jednatel podniku, nicméně podnikatelský plán by měli za svůj vzít všichni členové managementu jako celek a považovat ho za dokument, který stanovuje náročné, ale splnitelné cíle, k jejichž dosažení se všichni zavazují. Součástí

podnikatelského plánu by mělo také být zdůvodnění, proč jste přesvědčeni, že váš podnik bude úspěšný, a co jej činí jedinečným.

Mějte neustále na mysli, že podnikatelský plán budou číst potenciální investoři hledající možnost investovat své peníze s odpovídající návratností. Vyhněte se zbytečným podrobnostem a snažte se podnikatelský plán sestavit tak, aby nebyl příliš rozsáhlý.

Hlavní neúspěchy a chyby při psaní podnikatelského plánu můžeme shrnout do několika základních bodů. Těchto zásadních chyb je třeba se při psaní podnikatelského plánu vyvarovat.

- **Časový horizont zavedení výrobku či služby**

Většinou není reálné, aby se lidské chování změnilo ze dne na den. To znamená, že uvedení nového produktu nebo nové služby na trh nezpůsobí změnu chování zákazníků tak, aby produkty či služby začaly ihned kupovat. Časový horizont nesmí být uspěchaný. Realita je důležitá, zvláště pro investory. Investoři ze zkušeností předpokládají, že čas na zavedení výrobku či služby bude delší než váš očekávaný.

- **Nová technologie nevytlačí stávající technologii**

Málokdo z těch, kteří dnes působí na trhu na který směřujete, se bude vzdávat bez boje – naopak, bude bojovat jak reklamou, tak snižováním marže, a to může mít vliv i na podnikatelský plán, který počítá pouze se stávající situací, nikoli s reakcí konkurence a okolí.

- **Je trh připraven na tak inovativní změnu?**

Investor bude bedlivě sledovat, zda prezentovaná novinka může fungovat v současných podmínkách. Jestli jsou na ni lidé připraveni a zda infrastruktura, kterou plán předpokládá, skutečně existuje.

- **Přidaná hodnota projektu**

Investora zajímá přidaná hodnota projektu. Nejde o to vytvořit kopii jiného projektu v „jiném balení“, ale jde o to, aby byl projekt něčím jedinečný, nový, ...

- **Příliš peněz může také zabít projekt**

Pro investora je důležitý také objem peněz, které podnikatel v plánu žádá. Nejde o to nasadit si vysokou cenu, a pak o ni smlouvat. Jde o to si reálně spočítat, kolik bude projekt a jeho vybudování stát, a tuhle cenu umět správně vyargumentovat před investorem.

- **Odkud plyne příjem?**

Investoři se zaměřují na předpoklady příjmů – odkud přicházejí, jak jsou reálné, jaké výkyvy lze očekávat atd. Zajímat se budou také o to, zda je cena produktů a služeb tržně dosažitelná a obstojí-li proti cenám konkurence, která bude hájit svůj stávající tržní podíl.

Shrnutí procesu investování

Proces investování, který začíná vyhodnocením podnikatelského plánu a končí investováním kapitálu do určitého záměru, může trvat od jednoho měsíce až do jednoho roku, nicméně obvykle trvá v horizontu 3 až 6 měsíců. Zajisté existují výjimky z tohoto pravidla a obchodní transakce může být uzavřena i během velmi krátké doby. Závisí zejména na kvalitě informací poskytnutých soukromým investorům.

Kontaktování investora

Jakmile máte připravený kompletní podnikatelský plán, dalším krokem je zajistit , aby se dostal k vybraným vhodným investorům soukromého kapitálu. Vybírat byste si měli pouze takové investory, jejichž investiční preference odpovídají investiční fázi, odvětví a geografickému trhu vašeho podniku a výši kapitálu, který chcete pro svůj podnikatelský záměr získat. V počáteční fázi je dobré zaslat potenciálním investorům pouze shrnutí podnikatelského plánu („Executive Summary“).

Důvěrnost informací

Všichni investoři kteří jsou členy sítě business angels jsou vázáni dohodou o mlčenlivosti, kodexem chování investorů, či podmínkami členství které stanovují povinnosti respektovat důvěrnost informací, které jim jsou poskytnuty. Přesto doporučujeme, abyste potenciálního investora požádali o podepsání dohody o zachování mlčenlivosti, jakmile mu zašlete shrnutí svého podnikatelského záměru a potenciální investor se vyjádří, že je o vaší nabídce ochoten uvažovat.

Jak rychle můžete očekávat odpověď?

První odpověď od investora soukromého kapitálu, kterému zašlete svůj podnikatelský plán, můžete očekávat zpravidla do týdne. Bude se jednat buď o odmítnutí, nebo o žádost o další informace, případně žádost o schůzku. Pokud záměr případně oslovení bude obsahovat formální nedostatky, odpověď nečekejte.

Vhodné je úvodní oslovení investorů uskutečnit prostřednictvím sítě business angels, kde je záruka že se investor projektem bude zabývat, získáte jeho reakci a předejdete riziku formálních nedostatků.

Prezentace podnikatelského plánu a jednání s investorem

Jestliže investor soukromého kapitálu vyjádří zájem pokračovat v dalším jednání, musíte zajistit, aby hlavní členové vedení vašeho podniku byli schopni prezentovat podnikatelský plán přesvědčivým způsobem a prokázat důkladnou znalost všech aspektů vašeho podniku, jeho činností a vyhlídek a trhu, na němž působí. Za předpokladu, že schůzka s investorem dopadne dobře a že investorovi poskytnete všechny požadované informace, začne s vámi investor jednat o podmínkách obchodní transakce. Prvním krokem bude stanovení hodnoty vašeho podniku.

Ocenění podniku

Neexistuje žádná jediná správná metoda oceňování podniku.

Podnik lze ocenit několika různými způsoby:

- čistá hodnota aktiv,
- diskontované peněžní toky,
- poměr mezi tržní cenou akcie a ziskem na akcii (P/E)
- násobek zisku (EBITDA).

Investoři soukromého kapitálu obvykle uvažují v kategorii celkové cílové návratnosti jejich investice. Návratností se zpravidla myslí roční vnitřní výnosové procento a počítá se za celou dobu investice. Celková návratnost bere v úvahu umoření kapitálu, případné kapitálové zisky (odchodem z podniku nebo prodejem akcií) a výnosy v podobě poplatků a dividend. Požadovaná míra návratnosti bude záviset na uvažovaném riziku investice. Čím vyšší je riziko, tím vyšší bude požadovaná míra návratnosti. Navíc se bude výrazně lišit v jednotlivých odvětvích a v různých fázích vývoje podniku. Pro hrubou představu průměrná požadovaná návratnost činí obvykle přes 20 % ročně. Požadované vnitřní výnosové procento bude záviset:

- na riziku spojeném s podnikatelským záměrem,
- na době, po kterou budou peníze investora soukromého kapitálu vázány v podniku,
- na tom, jak snadno bude podle investora soukromého kapitálu možné realizovat jeho investici, tj. např. prodejem podílu
- na tom, kolik dalších investorů soukromého kapitálu bude mít o obchodní transakci zájem (tj. na konkurenci).

Váš osobní finanční vklad

Podmínkou je, že vy a členové vašeho týmu jste již investovali nebo hodláte investovat do podniku část svého osobního kapitálu, aby byl prokázán váš osobní zájem na splnění podnikatelského záměru. Konečně proč by měl investor riskovat své peníze a peníze svých investorů, pokud byste nebyli ochotni riskovat svoje vlastní peníze?

Typy struktury financování

Pokud využíváte služeb poradců se zkušenostmi v oblasti investorů soukromého kapitálu či sítě business angels, pak vám tito poradci pomohou dojednat podmínky obchodní transakce. Musíte být ochotni vzdát se určitého podílu ve vašem podniku, pokud budete chtít získat finanční zdroje. Bez ohledu na to, jak velký podíl akcií prodáte, za každodenní činnosti podniku ponese nadále odpovědnost vy a členové vedení podniku. Míra zapojení investora do vašeho podniku tak závisí na tom, jaký postup investor obvykle volí, a samozřejmě i na podmínkách, na kterých se s investorem dohodnete. Existuje několik možností, jak může být obchodní transakce financována, a o všech z nich je možné jednat. Investor soukromého kapitálu vám a vašim poradcům předloží ke zvážení navrhanou strukturu financování přizpůsobenou potřebám vašeho podniku. Může vám také nabídnout, že kromě investice do základního kapitálu vašeho podniku vám poskytne i další formy financování, např.

splacení úvěrů nebo majetkově nezajištěné financování úvěrů. V každém případě platí, že pokud do vašeho podniku vstoupí investor soukromého kapitálu, je získání dalších forem financování často mnohem snazší.

Další faktory ke zvážení

Po projednání různých forem financování lze zpravidla dohodnout obchodní transakci, která bude přijatelná jak pro management podniku, tak pro potenciálního investora. Předmětem jednání často bývá:

- Požaduje investor soukromého kapitálu zastoupení v představenstvu podniku nebo chce jmenovat nezávislého člena představenstva?
- Co se stane, pokud nebudou dohodnuté podmínky splněny a podnik neuhradí dohodnuté částky?
- Kolik hlasovacích práv bude spojeno s akciemi investora soukromého kapitálu?
- Jaké záruky poskytnou členové představenstva a za jaké škody budou odpovídat?
- Bude za uskutečnění obchodní transakce uhrazen jednorázový poplatek a v jaké výši?
- Kdo ponese náklady na externí audit due diligence?

Oficiální nabídka

V tomto okamžiku vám investor soukromého kapitálu zašle oficiální nabídku, ve které budou stanoveny obecné podmínky nabídky v závislosti na tom, jaký bude výsledek auditu due diligence, zda mu poskytnete všechny další požadované informace a jak dopadnou jednání. Tato oficiální nabídka je dokladem zájmu investora o podnikatelský plán vašeho podniku a svědčí o tom, že o vstupu do vašeho podniku vážně uvažuje.

Audit due diligence

Na podporu prvotního kladného zhodnocení vašeho podnikatelského záměru bude chtít investor soukromého kapitálu podrobně vyhodnotit také technickou a finanční realizovatelnost projektu. Pokud nemá investor vlastní kvalifikované auditory, využívá k vyhodnocení tržní pozice a technické proveditelnosti návrhu zpravidla externí konzultanty. Značnou část auditu due diligence provádějí často účetní, kteří zkoumají finanční dopady a další finanční aspekty podnikatelského plánu. Předmětem auditu due diligence je mimo jiné vyhodnocení těchto aspektů týkajících se podniku:

- Manažerské informační systémy
- Metody pro sestavování odhadů a prognóz a přesnost odhadů v minulosti
- Předpoklady, z nichž vycházejí finanční odhady
- Aktuální výstupy manažerského účetnictví, včetně přehledu peněžních toků a věřitelů podniku
- Bankovní úvěry a leasingové smlouvy
- Smlouvy se zaměstnanci atd.

V případě, že investor soukromého kapitálu pověří externí poradce, obvykle to znamená, že o investici do vašeho podniku vážně uvažuje. Audit due diligence slouží k odhalení případných „kostlivců ve skříni“ a závažných problémů podniku. Nezadržujte žádné informace, o nichž by podle vás potenciální investor měl vědět, než se rozhodne. Audit due diligence pak bude pro vás i pro potenciálního investora snazší a tím pádem i levnější. Tak jako tak se budete muset zavázat, že poskytnete všechny informace potřebné k řádnému provedení auditu.

Uzavření obchodní transakce

Po dokončení auditu due diligence mohou být dohodnuty konečné podmínky obchodní transakce. Jakmile je všechny zúčastněné strany schválí, právníci připraví právně závazné smlouvy. Vedení podniku by si mělo nechat poradit od zkušených právníků, aby rozumělo všem právním záležitostem zmiňovaným ve smlouvách.

Vztah mezi vaším podnikem a investorem

Přestože podnik vděčí za svůj růst a úspěch především investici soukromého investora, který mu umožní plně rozvinout svůj potenciál, nelze opominout ani nefinanční přínos investora soukromého kapitálu. Vstup investora do podniku obvykle nekončí poskytnutím počátečního kapitálu. Podniky se soukromými investory uvádějí, že investory soukromého kapitálu využívají i k poskytování finančního poradenství, pomoci při rozhodování o strategických záležitostech nebo náboru nových zaměstnanců do manažerských pozic. Využívají také jejich kontakty a informace o trhu. Výkonní řídicí pracovníci většiny firem investujících soukromý kapitál mají bohaté zkušenosti z mnoha oblastí. Někteří pracovali v daném oboru, jiní působili např. ve finančních institucích. Mnohem důležitější ale je, že všichni mají speciální zkušenosti s financováním a podporou podniků v době rychlých změn, rozvoje a růstu. Míra této podpory se různí od čistě aktivního přístupu typu hands-on (účast na chodu podniku, např. formou členství v představenstvu podniku) až po čistě pasivní přístup typu hands-off (bez jakékoli účasti na chodu podniku).

Přístup hands-on

Aktivní přístup typu hands-on spočívá ve zvyšování hodnoty podniku. Kromě poradenství v oblasti strategie a dalšího rozvoje vám investor

soukromého kapitálu umožní sdílet s ním celou řadu užitečných obchodních kontaktů. Bude se chtít stát vaším obchodním partnerem, osobou, s níž můžete diskutovat o užitečných nápadech. Aktivní investoři jsou vhodní zejména pro podniky, které se chystají na rychlou expanzi. Málokdy však usilují o převzetí řízení každodenních činností. Aby mohly poskytovat tento typ podpory, očekávají některé firmy investující soukromý kapitál, že budou mít svého zástupce v představenstvu podniku. Přitom se může jednat o výkonného řídicího pracovníka investora nebo i externího konzultanta. Za služby takového člena představenstva pak podnik musí platit určitý poplatek.

Investor soukromého kapitálu očekává, že :

- bezprostředně po skončení měsíce obdrží kopie výstupů z manažerského účetnictví podniku,
- bude dostávat kopie zápisů z jednání představenstva a budou s ním konzultována důležitá rozhodnutí dotýkající se obchodní činnosti podniku, bude do takového rozhodování zapojen a v některých případech bude mít i právo veta. Jedná se především o významné kapitálové investice, změny strategického zaměření, akvizice a prodeje, jmenování členů představenstva a auditorů, získávání dalších úvěrů atd.

Přístup hands-off

Někteří investoři hrají v podniku méně aktivní roli označovanou jako přístup hands-off. Tento pasivní přístup spočívá v tom, že management řídí podnik bez jakýchkoli zásahů ze strany investora až do okamžiku, kdy se investor rozhodne podnik opustit. Investor přesto očekává, že mu budou pravidelně předkládány důležité finanční informace. Pokud se váš podnik dostane do platební neschopnosti, přestane plnit dohodnuté cíle

nebo bude čelit jiným potížím, typický investor typu hands-off se pravděpodobně aktivněji zapojí do řízení podniku, aby zajistil návratnost své investice.

Skutečnost

Přístup většiny investorů soukromého kapitálu se pohybuje někde mezi těmito dvěma extrémy.

Realizace investice

Po určité době vlastníci podniků a jejich management složený z akcionářů začnou usilovat o prodej své investice, aby mohli realizovat zisk. Možnost odchodu z podniku bývá zakotvena i ve smlouvách s investory soukromého kapitálu, kteří si tak zajišťují možnost dosáhnout návratnosti svých investic. V okamžiku odchodu z podniku však investor soukromého kapitálu nemusí prodat veškeré své akcie.

Možnosti

Existují čtyři hlavní možnosti úspěšného odchodu investora z podniku.

Prodej podílu

Prodej akcií podniku jinému podniku, například ve stejném odvětví. Tento způsob odchodu z podniku převažuje. Často přináší vyšší ocenění podniku, než jakého by investor dosáhl po vstupu na burzu, což je u malých společností i nereálné. Kupující je totiž na rozdíl od drobných akcionářů ochoten zaplatit ještě strategickou prémii.

Zpětný odkup

Zpětný odkup akcií v držení investora soukromého kapitálu podnikem, případně jeho managementem.

Refinancování

Odkup akcií investora soukromého kapitálu a dalších akcionářů jiným investorem. Tento přístup je zřejmě nejvhodnější pro podnik, který zatím není připraven k prodeji, avšak investoři soukromého kapitálu potřebují z podniku odejít.

Vstup na burzu

Vstup na burzu v podobě primární nabídky akcií (IPO) na tuzemské nebo zahraniční burze. U malých firem téměř nereálné. U středních firem možnost vstupu na burzu ve Varšavě či na speciálním trhu IPO pro malé a střední firmy v Londýně.

Použité zdroje : CVCA

Alternativní financování pomocí Business Angels

Business Angels investice představují pro malé a střední podniky (MSP) v Česku velkou příležitostí k růstu a následnému zhodnocení společnosti. Tento způsob financování je zcela obvyklý v USA, ale i v Evropě. Business Angels jsou fyzické osoby, které ve svém profesionálním životě byly či jsou úspěšnými podnikateli nebo manažery. Tito lidé chtějí pomoci v rozvoji jiným MSP a uplatnit své zkušenosti s řízením společnosti a vytvářením strategických koncepcí.

Než přejdeme k vysvětlení co respektive kdo jsou "Business Angels", bude dobré si ve stručnosti připomenout možnosti financování pro malé a střední podniky (dále jen MSP): Mezi zdroje, které MSP využívají nejvíce, patří vedle jiných produktů nabízených komerčními bankami bankovní úvěry a mikro půjčky. Celou škálu garancí, úvěrů se sníženou úrokovou sazbou a jiných podpor poskytuje také Českomoravská záruční a rozvojová banka. Na trhu dále existují tzv. alternativní zdroje financování, jakými jsou fondy rozvojového (venture nebo rizikového) kapitálu a Business Angels. Tyto zdroje financování jsou nazývány alternativními, jelikož pro MSP vytvářejí alternativu k bankovním úvěrům. V některých případech mohou být dokonce jediným možným zdrojem, a to pro ty MSP, které mají problémy se získáním úvěru od komerčních bank.

Alternativní zdroje financování

Alternativní zdroje financování nepředstavují pro MSP zátěž, protože neodčerpávají jejich volné finanční prostředky: MSP během investice neplatí žádné úroky ani jiné kompenzace. Investor se naopak snaží, aby všechny vytvořené prostředky zůstaly ve společnosti a pomáhaly rychlejšímu růstu její hodnoty. Růst hodnoty společnosti je stěžejní pro všechny alternativní zdroje financování bez rozdílu. Investor totiž realizuje svůj zisk, v horším případě ztrátu, prodejem podílu ve společnosti. Tento krok, označovaný jako "exit" neboli výstup investora ze společnosti, má

řadu forem, např. prodej strategickému investorovi, MBO (Management Buy Out) nebo MBI (Management Buy In), IPO (kótování na burze cenných papírů), prodej silnějšímu finančnímu investorovi.

Kdo je Business Angel

Business Angels (dále jen BA) jsou fyzické osoby, které ve svém profesionálním životě byly (nebo jsou) úspěšnými podnikateli či manažery. Tito lidé chtějí pomoci v rozvoji jiným MSP a uplatnit své zkušenosti s řízením společnosti a vytvářením strategických koncepcí. Pro tento druh investice je nejdůležitější vzájemná důvěra a komunikace mezi vlastníkem společnosti a BA. BA musí věřit v budoucí úspěch podnikatelského záměru společnosti a důvěřovat jejímu managementu. Je třeba si uvědomit, že peníze, které BA do společnosti investuje, bere obrazně řečeno "z vlastní kapsy", a proto je nevloží do projektu, který nepovažuje za reálný.

Business Angel kluby

BA se sdružují do klubů nebo sdružení, v nichž dochází k výměně zkušeností a společnému investování do větších transakcí. Jedním z nich je klub pro střední a východní Evropu Central Europe Angel Club, který byl založen ve Spojených státech. Jeho členy jsou především američtí, ale také čeští investoři. Klub zvažuje investice do malých a středních podniků s důrazem na Českou republiku a Slovensko. Investice se pohybují od 500.000 \$ do 1 mil. \$ na dobu 3 až 4 let. Pro lepší kontrolu investice investuje klub pouze do akciových společností. Jelikož má však většina MSP formu společnosti s ručením omezeným, byl vytvořen institut půjčky na dobu 18 měsíců s následnou konverzí do základního kapitálu společnosti. Během této doby má společnost za úkol přeměnit svou právní formu na akciovou společnost a kapitalizovat půjčku.

Výhody a nevýhody Business Angels investice

- získání peněz s přidanou hodnotou ve formě poradenství;
- neodčerpávání volných zdrojů společnosti a nezatěžování cash flow;
- zlepšení a posílení corporate governance ve společnosti (procesů řízení společnosti);
- pomoc při postupu společnosti do další fáze rozvoje;
- kontakty na zahraničních trzích a silnější vyjednávací pozice vůči zahraničním obchodním partnerům;
- vytvoření strategického plánu rozvoje společnosti;
- sdílení vedení s dalším společníkem, diskuse o zásadních rozhodnutích ve společnosti;
- potřeba pravidelného reportingu, zprůhlednění řízení společnosti - může být vnímáno jako administrativní zátěž;
- potřeba modernizace vnitřního informačního systému;
- nároky na veškerý čas a energii managementu společnosti.

Omyly spojené s Business Angels

Rozšířeným omylem MSP bývá obava, že BA převezme kontrolu nad vedením společnosti a bude ji sám řídit. Jedním ze základních předpokladů Business Angel investice je kvalitní management, který je schopen firmu vést a ve spolupráci s BA ji dále rozvíjet. BA požaduje pouze kontrolu nad strategickými rozhodnutími, která mají kritický význam pro další vývoj společnosti. V žádném případě nemá zájem kontrolovat řízení každodenního chodu společnosti.

Business Angel investice představují pro MSP v Česku (i na Slovensku) velkou příležitost k růstu a následnému zhodnocení společnosti. Tento způsob financování je zcela obvyklý v USA, ale i v Evropě (zejména v Německu a Rakousku), a nyní přichází i do České republiky. Záleží pouze na MSP, zda se naučí tento zdroj financování využívat.

Zdroj : [Central European Advisory Group](#);

Business Angel, nebo-li privátní investor, přináší kapitál potřebný na rozvoj rychle rostoucích společností nebo nově založených firem. Investice je obvykle aktivní, přičemž investor chce být zainteresován do podniku, do kterého investoval a to přímo nebo jako mentor. Investice je realizována spíše formou základního jmění společnosti (přímé investice) než půjčky, která by musela být zaplácena spolu s úrokovou sazbou.

Klíčové faktory, které posuzuje investor při procesu rozhodování o financování, jsou následující:

- Profesionalita a odborné zkušenosti podnikatele a managementu
- Konkurenční výhody nebo unikátní prodejní argumenty produktu nebo služby
- Vlastnosti, trend a růstový potenciál tržního segmentu
- Možnosti návratnosti vložených investic v časovém horizontu
- Možnosti konvergence mezi vlastnostmi managementu, možností podnikání, zkušenostmi privátního investora a preferencí investice
- Finanční závazky podnikatele (ve smyslu přípravy a exekuce podnikatelského záměru - plánované hodnoty vs. realita)

Ne všechny podniky potřebují soukromé jmění i když jsou sebevíc atraktivní z pohledu investora. Privátní investoři se všeobecně zaměřují na investování do ambiciózních, profesionálně vedených společností s vysokým růstovým potenciálem, které chtějí oslovit investora a realizovat tak svůj potenciál. Všichni investoři, zejména v počátcích exekuce záměru, se budou zaměřovat na potenciál zhodnocení jejich původní investice. Takže předtím, než začnete hledat investora nebo jakýkoliv způsob financování, měli by jste být schopni zodpovědět následující otázky:

- Má moje podnikání potenciál dosáhnout podstatného obrátu a zisku v průběhu následujících 3 až 5 let?

- Jsem připraven přenést tento růstový potenciál do reality prostřednictvím financování na základě podmínek, které sníží můj podíl na základním jmění společnosti?
- Jsem schopen demonstrovat případným investorům, že moje podnikání má unikátní prodejní argumenty nebo komerční výhody, které rozlišují mé produkty/služby od konkurence?
- Můžu přesně demonstrovat kvůli čemu jsem hledal kapitál privátního investora (business angel) a k čemu bude tento kapitál použit?
- Můžu pomoci investorovi dosáhnout návratnosti investice? Jsem schopen navrhnout podmínky odstoupení - exitu (které mohou zahrnovat prodej společnosti nebo zpětný nákup akcií)
- Jsem připraven akceptovat vstup investora do managementu mé společnosti?

Pokud jste si zodpověděli kladně na předchozí otázky a máte zájem o získání investora, můžete se na nás obrátit.

Použité zdroje :

portál BusinessInfo

www.czechinvest.org

www.cvca.cz

www.vtpbrno.cz