

NEŽ ZAČNETE HLEDAT INVESTORA

CO JE DOBRÉ VĚDĚT A NA CO SE PŘIPRAVIT

1

NA CO SE PŘI HLEDÁNÍ ZAMĚŘIT

Někteří investoři se specializují na financování záměrů jen v určitých oborech, např. informační technologie, biotechnologie či e-commerce. Zajímejte se také o to, jakou fázi rozvoje podniku financuje a odkud pocházejí prostředky.

2

JAK PROBÍHÁ JEDNÁNÍ

Cílem je získat pozornost investora, aby měl zájem se záměrem dále zabývat. Pokud investor projeví zájem, je třeba mu zaslat podnikatelský plán. V případě zájmu je třeba připravit dokument vymezující základní rámec jednání o financování záměru. Před vložením kapitálu investor zpravidla do hloubky prověřuje situaci podniku.

3

PODLE ČEHO SE INVESTOŘI ROZHODUJÍ

Na rozdíl od zakladatelů firem, kteří největší hodnotu svého záměru nejčastěji vidí v technickém řešení produktu, se investoři zaměřují na tým zakladatelů, identifikovanou příležitost na trhu a na užitnou hodnotu produktu.

4

NA CO SE PŘIPRAVIT

Připravte se na prověřování podniku a podnikatelského plánu. Prokázat budete také muset předpoklady pro rychlý růst podniku, vyčíslit požadovanou částku a popis jejího využití. V neposlední řadě nejen na přínosy nového partnerství, ale i určitou ztrátu samostatnosti při rozhodování o podniku.

5

NE KAŽDÝ USPĚJE

Najít investora se podaří jen poměrně malé části start-upů, uvádí se méně než 1 %. Jasným kritériem je rychlý růst podniku. Kromě peněz vkládá investor do start-upu i své know-how – rady, informace, kontakty.

VÍCE NA WWW.BIC.CZ/VIEWS