

Kako pridobite  
**FINANČNA SREDSTVA**  
za zagon vašega podjetja

Bojan Tomc, spec. mgmt.  
univ. dipl. ekon., sodni izvedenec  
podjetniški svetovalec specialist

**IDEA**  
Expertize in cinitve  
*družba za poslovno  
svetovanje in cinitve*

# Pogoj: Dober poslovni načrt !

Kaj predstavlja poslovni načrt :

- celovit in popoln opis poslovne ideje ali poslovnega namena
- opisuje vse aspekte poslovanja, od produkta preko trga in konkurence do plana prihodkov in izdatkov ter finančnih potreb
- je **nujno potreben** za komunikacijo s potencialnimi investitorji

Komu je poslovni načrt namenjen :

- vodstvu podjetja kot inštrument za strateško vodenje podjetja
- potencialnim investitorjem za oceno atraktivnosti poslovne ideje ali namena
- lastnikom podjetja za odobritev strategije in razvoja podjetja
- bankam za preverjanje (bodoče) kreditne sposobnosti
- strateškim partnerjem za presojo ustreznosti sodelovanja ali kapitalske udeležbe
- sodelavcem podjetja za ustvarjanje celovite slike o poslovanju podjetja

# Povzemanje



# Možnosti financiranja mladih, inovativnih podjetij

banke in druge  
finančne ustanove

kratkoročni in dolgoročni  
kreditni (dolžniški kapital)

država in  
„paradržavni“  
skladi

nepovratna sredstva  
programi za razvoj gospodarstva  
kreditni (dolžniški kapital)

skladi  
rizičnega  
kapitala

**neodvisni skladi rizičnega kapitala**  
skladi rizičnega kapitala industrijskih organizacij  
bančni skladi rizičnega kapitala

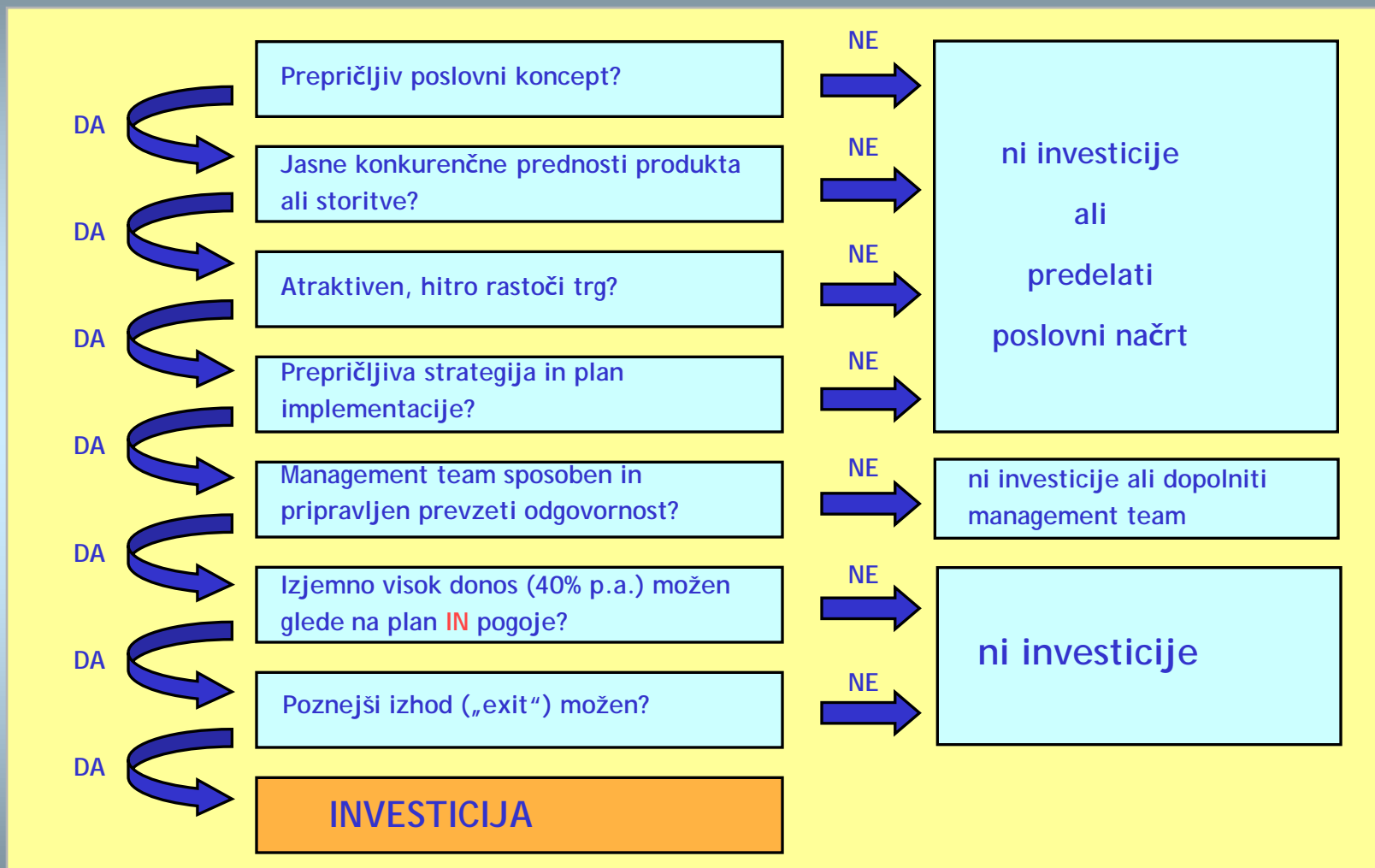
investicijski  
skladi

pooblaščen investicijski skladi  
investicijski skladi bank

ostali viri  
kapitala

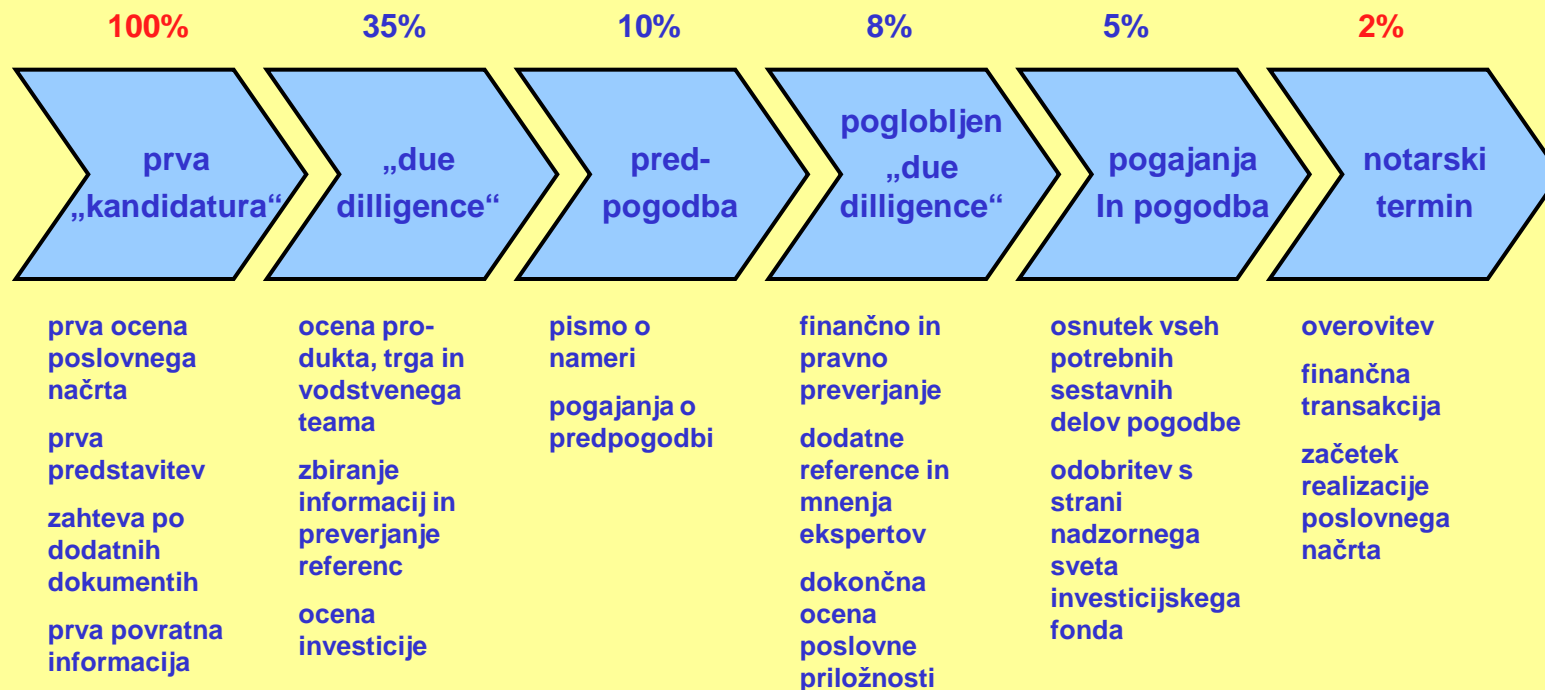
**fizične osebe - poslovni angeli**  
direktne investicije industrijskih partnerjev

# Na kakšen način skladi rizicnega kapitala izbirajo



# Kako poteka proces investicije

trajanje procesa 6 do 16 tednov



tesno in neprekinjeno sodelovanje med skladom rizičnega kapitala in vodstvom podjetja

# Naredite poslovni načrt!

- Če zelite pridobiti sredstva sklada rizičnega kapitala, potem preprosto **morate** sestaviti poslovni nacrt. In tudi dober povzetek.
- Proces sestavljanja poslovnega načrta bo pomagal tudi vam: poslovna zamisel bo postala bolj transparentna, močneje se boste zavedali s tem povezanih priložnosti in pomanjkljivosti.
- Poslovni namen poskušajte kar najbolje strukturirati in opisati. Pogovorite se s prijatelji in znanci, tudi s tistimi, ki niso iz vasega področja. Veliko zanimivih in koristnih vprašanj bodo imeli!
- Poslovno zamisel poskušajte ovrednotiti in določiti s številkami. Pri iskanju podatkov uporabite svetovni splet, razne brošure in publikacije. Vedno navedite vir podatkov. Ne zanemarite podatkov o konkurenci in trgu.
- Če pri sestavljanju celotnega poslovnega načrta ali njegovih delov ne pridete naprej, v potencial vaše poslovne ideje pa neomajano zaupate, si poiščite pomoč od zunaj.
- Pripravite kratek povzetek, najbolje na eni strani. Ta naj bi nepoučenemu v treh minutal v grobem razložil, zakaj pri vaši poslovni zamisli sploh gre.
- Na kontakt in komunikacijo z VC skladi se dobro pripravite. Saj veste, pravijo, da je dobra priprava že pol uspeha.
- Eventuelni neuspeh pri kontaktu s prvim potencialnim investitorjem naj vas ne deprimira! Poslovni načrt predelajte in poskusite znova. Tudi pri prvem investitorju!

# Kakšni izzivi vas pričakujejo na poti do uspeha

Veliko kandidatov, ki se potegujejo za sredstva iz rizičnih skladov, meni, da je cilj dosežen, ko pride do investicije. Motijo se: tam se pot šele začne. In ta je zanimiva!

- Obvladovanje rasti podjetja
- Kompletiranje teama vodilnih
- Pridobivanje manjkajočih ključnih strokovnjakov
- Obseg in zahtevnost nujno potrebnih svetovalnih storitev
- Pravni izzivi pri patentih, licencah, prvih nabavnih in prodajnih pogodbah
- Uvajanje produkta ali storitve na trg
- Doseganje zastavljenega časovnega plana
- Moč konkurence in njihovih produktov
- Primerna infrastruktura in prostorska stiska
- Plačilna disciplina glavnih kupcev ali odjemnikov storitev
- Diferenciran odnos do investitorja, ki je sedaj solastnik
- Povezava in sodelovanje z nadzornim svetom
- Obvladovanje denarnega toka



# Nekaj mitov o poslovnih idejah in rizičnem kapitalu

„Banka mi ne da kredita, morda mi bodo skladi rizičnega kapitala posodili denar!“

“Skladi rizičnega kapitala vlagajo v „start-ups“

„Najdi nepotešene potrebe na trgu in jih izpolni!“

„Nekdo mi bo ukradel idejo!“

„Moj načrt je konzervativen, potencial je še veliko večji!“

„VC skladi ne razumejo moje poslovne ideje in koncepta realizacije!“

Skladi rizičnega kapitala denarja ne posojajo, temveč vlagajo sredstva v vaše podjetje in s tem postanejo solastniki. So zelo „izbirčni“: vaše podjetje ali poslovni namen mora imeti zelo velik potencial.

V poslovne ideje, ki še niso zaživele v obliki samostojnega podjetja, ponavadi vlagajo poslovni angeli. In seveda „friends, family & fools“. Skladi rizičnega kapitala večinoma vlagajo v funkcionirajoca podjetja.

.Bolj učinkovito je: pričakuj povpraševanje, ki se bo razvilo na podlagi latentnih potreb in trendov na trgu. Za sklade rizičnega kapitala ni nič bolj dolgočasnega, kot še en „me too“ kandidat.

Ne skrbite: na vašo idejo je že pred vami prišel nekdo. In še na marsikatero drugo. Raje se vprašajte, kaj je vaša odločilna prednost pri uresničitvi te ideje!

Ne blamirajte se pred VC skladi z izjavami tipa: naše projekcije so konzervativne, potencial je večji; drugi teden podpisemo veliko pogodbo s pomembno stranko ali konkurenti niso tako hitri in fleksibilni kot mi.

Realnost kaže, da še kako dobro razumejo. Zato izkoristite priložnost, dobro poslušajte in se iz njihovega odziva poskušajte nečesa naučiti. Za vas in vašo poslovno idejo!

# *Veliko uspeha!*

Bojan Tomc, spec. mgmt.  
univ. dipl. ekon., sodni izvedenec  
podjetniški svetovalec specialist

**IDEA**

*expertize in cenitve*

[www.idea-tomc.si](http://www.idea-tomc.si)