

MODUL 7: Financiranje podjetja in kako vam lahko pomaga Nova KBM

Kaj pričakujejo sovlagatelji?

Sovlagatelji v vaš podjem so potrebni in koristni iz več razlogov. K sodelovanju jih boste morali pritegniti, če sami nimate dovolj denarja, da bi uresničili svojo podjetniško zamisel, pa tudi če potrebujete dragoceno svetovanje ali strateško partnerstvo za prodor na določene trge. S poslovnim načrtom jih boste morali prepričati, naj svoj denar vložijo v vaše podjetje ali se na kakšne druge načine povežejo z vami. Profesionalni investitorji zato s svojo presojo pomenijo prvi pravi preizkusni kamen na poti od ideje do uspešnega podjetja. V nadaljevanju si bomo zato ogledali, kako delajo in na kaj so pozorni, ko presojajo podjetniško idejo. To velja tako za klasično bančno financiranje in financiranje iz javnih skladov ter predvsem za financiranje, ki ga ponujajo podjetja in skladi tveganega kapitala ter poslovni angeli. Veliko mladih in še posebej tehnoloških podjetij potrebuje – pogosto v zelo začetni fazi podjema, torej še pred ustanovitvijo oziroma tik po ustanovitvi podjetja – lastniški kapital, da bi lahko izkoristila celoten potencial razvoja in rasti.

Poleg kapitala potrebujejo novoustanovljena podjetja v prvih letih svojega obstoja tudi intenzivno strokovno podporo. Pri tem so v danem trenutku privatni svetovalci običajno predragi, medtem ko lahko po drugi strani regionalni in lokalni pospeševalni centri ponudijo le omejeno podporo. Čeprav uvrščamo mlada visokotehnološka podjetja med bolj tvegane podjeme, imajo v primerjavi s podjetji iz številnih drugih dejavnosti relativno visoko stopnjo preživetja. Poleg tega izkazujejo zelo velik potencial rasti, kar jih dela za sovlagatelje še posebej zanimive. Ravno najnovejši uspehi številnih novih tehnoloških podjetij dokazujejo, da je mogoče tudi v slovenskem okolju, ki ne velja za najugodnejše, doseči zavirljivo rast podjetja in relativno visoke donose. Takšna podjetja so precej zanimiva za sklade tveganega kapitala, ki so usmerjeni predvsem v dejavnosti z visokim potencialom rasti in podjetjem v začetnih fazah razvoja zagotavljajo kapital in strokovno pomoč v zameno za solastniški delež.

Na prvi pogled ravnajo skladi tveganega kapitala nenavadno: zagotovijo kapital, za katerega ne zahtevajo niti obresti niti vračila glavnice kakor tudi nobene garancije. Če to ravnanje podrobneje proučimo, pa lahko ugotovimo, da ima vendarle svoj ekonomski smisel: sovlagatelj pridobi v zameno za finančno podporo lastniški delež podjetja z zelo visokim potencialom rasti. Po izkušnjah znaša povprečno povečanje vrednosti investiranega kapitala med petindvajset in petdeset odstotki letno. Za mlada podjetja je tovrstna priskrba trajnih finančnih virov izrednega pomena, saj zaradi omejenih možnosti jamstva in visokega tveganja izredno težko pridobijo bančne vire financiranja. Skladi tveganega kapitala pa ne zagotavljajo samo finančnih virov, temveč tudi strokovno pomoč pri vzpostavljanju poslovnih povezav in svetovanju. Zaradi tega sklade tveganega kapitala uvrščamo med t. i. ponudnike inteligentnega kapitala.

Začetno financiranje si lahko podjetja zagotovijo tudi s pomočjo javnih, državnih in regionalnih skladov. To ugaja tudi skladom tveganega kapitala, ki neradi vstopajo v podjetje kot izključni vir financiranja. Skladi tveganega kapitala po pravilu pridobijo do 50-odstotni delež podjetja in se torej bolje počutijo v vlogi partnerja kot izključnega lastnika. Po petih do sedmih letih rasti podjetja, nekateri že prej, se skladi tveganega kapitala odločajo za odprodajo lastniškega deleža in za izstop iz podjetja. Kot kupci se lahko pojavijo preostali solastniki podjetja, druga podjetja in celo konkurenčna

podjetja (kolikor ta možnost v pogodbi z ustanovitelji podjetja ni izključena). V nekaterih primerih se podjetje odloči za odhod na borzo. Od prodaje si skladi tveganega kapitala obetajo zelo visok donos, ki za nekajkrat presega donos, ki ga ustvarjajo ponudniki dolžniških virov financiranja.

V začetnih fazah razvoja podjetja prihaja velikokrat do težav pri priskrbi finančnih sredstev, še posebej v primerih, ko je potrebno podjetniško idejo še konkretizirati, se ukvarjati s potrebami in željami potencialnih kupcev, razreševati problematiko varovanja industrijske lastnine in druga pravna vprašanja. V takšnih situacijah je zelo težko pričakovati financiranje s strani banke, prav tako pa tudi zelo redko s strani sklada tveganega kapitala. Kot idealna rešitev problema se pojavljajo privatni investitorji, ki razpolagajo z določenimi strokovnimi izkušnjami iz konkretne panoge. Kot finančni in strokovni partner lahko pomagajo podjetju v tej zgodnji fazi razvoja. Strokovno jih imenujemo poslovni angeli. To so običajno bogati posamezniki s številnimi poslovnimi izkušnjami, ki so svoje podjetje uspešno spravili na borzo oziroma prodali in sedaj svoj ustvarjeni inteligentni kapital investirajo dalje. Poleg kapitala zagotavljajo tudi znanje in s svojimi izkušnjami in poslovnimi povezavami pomagajo podjetniku pri realizaciji podjema.

Tuje izkušnje kažejo, da izkazujejo nižja pričakovanja glede donosa in višjo stopnjo pripravljenosti za investiranje ter da so tudi bolj dolgoročni lastniki od skladov tveganega kapitala. Tako si na primer brez neformalnega lastniškega kapitala (tj. poslovnih angelov) skoraj ne moremo predstavljati uspeha številnih ameriških visokotehnoloških podjetij, med drugim sta bili z neformalnim kapitalom podprti tudi svetovno znani podjetji Microsoft in SAP.

Sovlagatelje zanima dokončan poslovni načrt, in ne proces njegovega nastajanja. Dejansko cenijo dobro pripravljen dokument, iz katerega lahko zelo hitro razberejo ključne priložnosti in tveganja, povezana s podjemom. Pri izdelavi moramo ves čas izhajati iz vrednosti za naše kupce, ki jim jih prinašajo naše rešitve, in doseganja želene stopnje donosa, ki jo zahtevajo lastniki investiranega kapitala.

Kaj torej pričakujejo od dobrega poslovnega načrta skladi tveganega kapitala, poslovni angeli in presojevalci drugih finančnih institucij? **Njihova pozornost je obrnjena predvsem k naslednjemu:**

- Podjetniška ideja mora uporabnikom prinašati dodano vrednost, ki se odraža v nižjih stroških za reševanje določene uporabnikove potrebe oziroma v reševanju nove uporabnikove potrebe po zanj sprejemljivih stroških.
- Proizvodi oziroma storitve podjetja morajo imeti velik potencialni trg z visokim potencialom rasti. V glavnem se pričakuje tudi nastop na mednarodnih trgih.
- Proizvod oziroma storitev naj bi bila nova. Novi proizvodi oziroma storitve, novi načini njihove proizvodnje in njihova nova uporabna vrednost dajejo podjetju konkurenčno prednost na trgu in mu omogočajo relativno varnost pred vstopom konkurence.
- Načrt osvojitve trga mora biti izdelan logično in natančno. Ocena prodaje mora temeljiti na strokovno izpeljani analizi trga, iz katere lahko z veliko verjetnostjo sklepamo o odnosu kupcev do našega novega proizvoda oziroma storitve. Realna ocena lahko zniža nevarnost plačilne nesposobnosti in prepreči možnost stečaja podjetja.



- Posebna pozornost presojevalcev je namenjena podjetniškemu timu, od katerega je v pretežni meri odvisen uspeh oziroma neuspeh podjetja. Pri tem je za visokotehnoška podjetja še posebej pomembna ustrezna struktura strokovnjakov po različnih področjih.
- Zato bodo še posebej natančno proučene ključne osebe, in sicer glede njihove izobrazbe, izkušenj, kreativnosti, motivacije, psihične stabilnosti in odnosa do denarja. Poslovne izkušnje in že doseženi konkretni rezultati imajo večjo težo kot sama stopnja izobrazbe. Zelo pomembne pa so tudi izkušnje in možnost sodelovanja ter dela v timu, ki mora biti sestavljen interdisciplinarno in biti pripravljen sprejeti zunanje investitorje kot nove partnerje v podjetju.
- Pomembna je varnost naložbe in kakšni so izhodi iz nje. Jasno je, da sovlagatelje močno zanima žetev in kako hitro ter na kakšne načine lahko kapitalizirajo svoj vložek v podjetje.