

# Manuál startupisty

Pro začínající podnikatele, kteří zvažují zapojení investora do projektu



busyman

Tento dokument vychází z našich několikaletých zkušeností jako prostředníka mezi investory a začínajícími podnikateli, moderně startupisty.

1. Často omílaná, ale o to pravdivější je věta, že investoři čekají na toho, kdo na to má. Takto to zkrátka je. Autor musí vědět, co dělá, proč to dělá a ukázat, že je schopen zvládat problémy a stres. Pokud je si jistý svou činností a jejím směřováním a takto i vystupuje navenek, má větší šanci získat investici.
2. Pokud začínáte podnikat, jste často OSVČ. V případě zapojení investora ovšem počítejte se založením s.r.o. Důvod je jednoduchý, u OSVČ se velmi těžko právně ošetřují pravomoci a rozdělují kompetence. Je to nejlevnější právní forma, jak mít ve firmě jasno. Možností, jak levně založit s.r.o., je v dnešní době dostatek.
3. Jedním z velice podceňovaných bodů je celková příprava pro vstup investora a zpracování podkladů. Autoři většinou vědí, co chtějí dělat i jak by měl projekt vydělávat, ovšem nezpracují cash-flow, vývoj investice v nejbližších měsících a analýzu trhu spojenou s analýzou konkurence. Říká se, že v Silicon Valley je až 30 000 startupů, a to je jen jedno město na světě. Je tedy velká pravděpodobnost, že Váš nápad již měl i někdo jiný.
4. Pokud hledáte peníze na uskutečnění nápadu či vize, je důležité k tomu přistupovat realisticky. Největším problémem u autorů bývají nereálné představy o získání investice. Investor sice může mít tolik peněz, že by Váš projekt zaplatil 100x, ovšem nemusí být ochoten přijmout riziko. Čili pokud máte jen nápad a chcete na něj několik miliónů, pravděpodobnost získání takovéto investice je malá.
5. Pokud máte jen nápad, ideální částka, o kterou si říct, jsou statisíce, nikoliv milióny. Investor samozřejmě za takto rizikový kapitál bude chtít větší podíl, ale je lepší mít podíl z něčeho, než z ničeho. Záleží jen na Vás a domluvě s investorem. Sice budete muset za nižší peníze vložit mnohem více svého úsilí a budete nuceni mnohem více projekt pečlivě plánovat, ovšem budete jej moct realizovat. Ideální výše investice na nápad je do 500 000 Kč.
6. Nejčastější průsečík realizací, pokud se bavíme o českém trhu, vidíme u částek do 3 000 000 Kč. Svou roli hrají faktory jako například: zda již máte projekt ve fázi prvních klientů, celková koncepce, Vaše zkušenosti i lidé v týmu či obchodní partneři. Toto vše jsou faktory, které ovlivňují, zda a za jakých podmínek investici získáte. A toto vše od Vás bude chtít investor předložit a mnohem více.
7. Investice je vždy katalyzátor a je vhodné k ní takto přistupovat. Nejvhodnější čas, kdy si o ni říct je ve chvíli, kdy již máte v projektu betaverzi, produkt, zázemí... Prostě cokoliv, o co se již lze opřít a co dokazuje směr, kterým jdete. Ideálně již první klienti či uživatelé a z nich vytvořenou reakci trhu a tím pádem i potenciál. Toto značně zvýší vaše šance na úspěšné jednání.
8. Autoři mají často nereálnou představu o přístupu investora k penězům, byť to zní úsměvně. Investoři museli peníze také vydělat a rozhodně o ně nechtějí přijít. Nejvhodnější je varianta, kdy s investorem navážete osobní vazbu, která je mnohdy mnohem důležitější, než peníze. Následně se Vám budou problémy a komplikace spojené s projektem zvládat mnohem lépe, než když budete jen v neosobním „obchodním vztahu“.
9. Jednání s investorem často přirovnávám ke hře s kartami. Čím více budete mít projekt připraven, zpracován, zajištěny návazné služby, tím více karet, se kterými můžete hrát, Vám v ruce zůstává. Tím se výrazně zvyšují Vaše šance na získání investice.

Vytvořil **Jakub Domitra**  
Executive Director v Busyman.cz  
19.1.2016

BUSINESS ANGELS CAPITAL PROFIT INVESTORS SUCCESS INVESTMENTS PROJECTS  
INVESTORS SUCCESS INVESTMENTS PROJECTS START-UP BUSINESS ANGELS  
MENTS PROJECTS START-UP BUSINESS ANGELS CAPITAL PROFIT INVESTORS  
-UP BUSINESS ANGELS CAPITAL PROFIT INVESTORS SUCCESS INVESTMENTS  
CAPITAL INVESTMENTS PROJECTS START-UP BUSINESS ANGELS CAPITAL PROFIT

Oživujeme vaše vize

WWW.BUSYMAN.CZ