

Dodano: 2009-04-29 20:18

W kogo wierzą Anioły

Kategoria: gospodarka | gospodarka

– Inwestor inwestuje w biznes, a nie produkt. – odśpiewał filozofię Aniołów Biznesu Colin Alexander. Muszą o tym pamiętać ci, którzy zgłoszą się po ich wsparcie dla własnych pomysłów. Nie tylko więc pomysłowi, lecz przede wszystkim tobie sukces musi być pisany.



Colin Alexander. Fot. Tomasz Szymula.

Szansę prezentacji biznesplanu przed inwestorami otrzymają wybrani spośród tych, którzy zgłoszą się po wsparcie Sieci Aniołów Biznesu AMBER. To, jakimi kryteriami kierują się Aniołowie, zdradzał Colin Alexander, goszczący na wczorajszej inauguracji sieci prezes Oxford Investment Opportunity Network. Na popołudniowym koktajlu inwestycyjnym Colin Alexander omówił te kryteria w kategoriach: Biznes/Produkt, Rynek, Zarządzanie, Finanse, Strategia, Szansa i Zwrot, a w każdym z nich wskazał kryterium kluczowe.

Listę tę uważnie przestudiować powinni wszyscy ci, którym zależy na wsparciu ze strony Aniołów Biznesu. Jest to o tyle istotne, że doświadczeni inwestorzy mówią specyficznym językiem. Kiedy Anioł Biznesu mówi o inwestycjach, to ma na myśli pieniądze, a nie ich

niematerialny ekwiwalent. – *Pot to nie inwestycja* – mówi Colin Alexander. – *Chcę wiedzieć, ile sam pomysłodawca wydał już na swój pomysł.* – Trudno bowiem nie traktować podejrzliwie kogoś, kto nie jest skłonny do dzielenia ryzyka finansowego. – *Dlaczego miałbym dać swoje pieniądze komuś, kto sam w to nie włożył złamanego grosza?* – pytał retorycznie „archanioł” z Oxfordu. A kto poniósł już pewne koszty, łatwiej zrozumie też konieczność podziału późniejszych zysków, stanowiącą warunek *sine qua non* uzyskania wsparcia. Pytanie z sali, dlaczego pomysłodawca miałby zechcieć oddać Aniołowi część swych praw własności, Colin Alexander skwitował z szelmowskim uśmiechem: – *A dlaczego niby ja miałbym mu dać swoje pieniądze?* – O tym, że wie, co mówi, świadczy jego wieloletnie doświadczenie jako Anioła Biznesu (ok. 90 takich inwestycji) i ponad dziesięcioletni staż szefa sieci kojarzącej Aniołów z przedsiębiorcami.

To, ile pracy włożono w zgłaszany projekt, jest oczywiście także ważne. Zaangażowanie, choć jest cenne, nie jest jednak inwestycją. Pojawiają się więc jako osobne kryteria oceny na liście kontrolnej Aniołów (następna strona). Jej uważne przestudiowanie (kluczowe kryteria są pogrubione) może ułatwić zainteresowanemu zrozumienie punktu widzenia inwestora. A tym samym, wzbudzić zainteresowanie któregoś z Aniołów Biznesu.

Nawet uzyskanie wsparcia nie daje jednak gwarancji sukcesu. Na dziesięć anielskich inwestycji, powiada prezes OION, pięć wykazuje straty a cztery wychodzą „na zero” – co dziesiąta musi więc wygenerować taki zysk, by opłaciły się wszystkie inwestycje. Anioł Biznesu musi być cierpliwy. Anielsko.

mborun@stetinum.pl

Na co zwracają uwagę Aniołowie Biznesu oceniając prezentowane im pomysły:

Biznes

- Zrozumienie produktu/usługi
- **Unikalność**
- Wartość dodana lub prawo własności
- Dowód działania
- Skala

Rynek

- Opis rynku
- **Jak dotrzeć do rynku**
- Stopień oporu rynku
- Konkurencja
- Model cenowy

Zarządzanie

- Doświadczenie
- Pełny/częściowy etat
- **Zaangażowanie**
- Zespół

Finanse

- Prognozy finansowe
- Ile zainwestowano do tej pory
- **Kto zainwestował**
- Niezbędna kwota
- Jak zostanie wykorzystany kapitał
- Wartościowanie

Strategia

- Czym firma jest dzisiaj, a czym będzie w przyszłości?
- **Wizja**
- Model biznesowy

Szansa (dla inwestora)

- Zaangażowanie w biznes
- Stymulacja intelektualna
- **Empatia**

Zwrot (dla inwestora)

- Jak duże jest ryzyko?
- Jaki jest zwrot?
- **Duże ryzyko wymaga dużego zwrotu**

Na podstawie prezentacji prezesa OION Colina Alexandra, 28 kwietnia 2009 r. na koktajlu inwestycyjnym Sieci Aniołów Biznesu AMBER w Willi West-Ende.

