



Možnosti financovania franchisového podnikania cez rozvojový kapitál

Ján Kutan

predseda správnej rady

Bratislava

22. 10. 2019

Obsah prednášky



1. Ciele dnešnej prednášky
2. Etapy financovania (franchizového) biznisu
3. Zopár odpovedí na správne otázky
4. Prvá mapa slovenských inovátorov - slovenský ekosystém
5. Prehľad fondov (nielen) rozvojového kapitálu na Slovensku
6. Projekty rozvojového kapitálu, ktoré určite poznáte
7. Predstavenie SLOVCA

Ciele dnešnej prednášky



1. Uvedenie do problematiky
2. Možnosti financovania podnikania
3. Predstavenie slovenského ekosystému
4. Získať univerzálny materiál na prehľad o situácii (túto prezentáciu)

Etapy financovania (franchizového) biznisu



1. Investícia vlastného času
2. FF (Friends and family)
3. Crowdfunding alebo Pre-sale
4. Angel investor
5. Rozvojový kapitál
6. Investice strategického investora

1.

Investícia vlastného času

Investícia vlastného času a času spoluzakladateľov, ktorí bez nároku na mzdu a len za podiel na firme a jej nejasnú budúcnosť rozvíjajú jej produkt, brand alebo stratégiu. Pri technologických firmách, ktoré rozvíjajú **digitálny produkt alebo software** a nemusia sa investovať do hmotnej výroby alebo investovať do skladu je časté, že iný druh externého financovania spoločnosť potrebovať ani nebude a financovať ju bude predaj jej digitálneho riešenia.

2.

FF (Friends and family)

Finančná podpora z najbližšieho okruhu ľudí zakladateľa firmy. Pri financiách od rodiny sa najčastejšie jedná o neformálnu pôžičku na rozbehnutie podnikania pri veľmi výhodných podmienkach. Dôležité pri financovaní od rodiny a priateľov je to, aby boli na začiatku jasne špecifikované podmienky a riziká investície, aby nedošlo k rozvratu vzťahov v prípade, že sa podnik nevyvíja správnym smerom.

3.

Crowdfunding alebo Pre-sale

Získanie financií s pomocou crowdfundingu alebo pre-sale (predpredajovej) kampane využívajú hlavne podniky, ktoré predávajú hmotný produkt. Je to efektívna cesta ako sa dostať jednak ku širokej báze prvotných zákazníkov a vytvoriť okolo svojej značky komunitu ale hlavne sa s pomocou crowdfundingu alebo predpredaja dá vyriešiť skladové riziko. Podnik vie vyzbierať peniaze od zákazníkov na vývoj alebo nákup produktu, ktorý im následne dodá. Na základe záujmu o produkt v predpredaji sa dá taktiež verifikovať či je o neho na trhu záujem ešte pred tým ako sa do výroby vo veľkom investuje. Častokrát sa v tejto fáze zisťuje, že produkt by mal byť v niektorých aspektoch zmenený aby vyhovoval čo najširšej báze zákazníkov.

4.

Anjelský investor

Anjelský investor je obvykle úspešný podnikateľ, ktorý má prebytočný kapitál a investuje ho do potenciálnych projektov v začiatkoch. Je to typ sofistikovaného investora, ktorý na rozdiel od investorov z kruhu priateľov alebo rodiny určí presné podmienky za akých je ochotný investovať – jedná sa hlavne o otázku ocenenia celej spoločnosti a teda za koľko peňazí odkúpi aký veľký podiel na spoločnosti. Je veľmi dôležité aby si zakladateľ vybral správneho anjelského investora – teda osobu, ktorá môže zakladateľovi so svojimi skúsenosťami a kontaktmi pomôcť posunúť business na vyšší level. Zakladatelia by sa mali vyvarovať investorom, ktorí chcú za relatívne nízku investíciu kúpiť podiel vyšší ako 40 alebo 50 percent. V takomto prípade je totiž komplikované aby si zakladateľ udržal kontrolu nad firmou a zároveň mohol nájsť ďalšieho investora, ktorý by v druhom kole financovania firmu za podiel finančne podporil. Pri podmienkach investícií sú rovnako dôležitá ako valuácia aj ostatné podmienky, ktoré je potrebné prejednať s expertmi.

5.

Rozvojový kapitál (1/2)

Venture capital fondy alebo fondy rozvojového kapitálu sú **sofistikované investičné subjekty**, ktoré obvykle investovali do viacerých firiem a držia takto portfólio rôznych spoločností. **Manažér takýchto fondov spravuje peniaze od viacerých investorov vo výške niekoľko miliónov Eur** a na základe tejto veľkosti venture capital fondy obvykle neinvestujú menej ako 100 alebo 200 tisíc Eur v rámci jednej transakcie. Rozvojový kapitál si vyberá **spoločnosti, kde je veľký predpoklad na vysoký rast v budúcnosti, často to sú digitálne firmy a inovatívne riešenia**. Pri záujme o investíciu od venture capital fondu sa treba dobre pripraviť, pokiaľ je za potreby mať stanovený uveriteľný business plán do budúcnosti, vyriešené všetky právne a daňové záležitosti, ktoré by v rámci due diligence procese mohli transakciu oddialiť no hlavne treba mať team, ktorý vie spoločnosť dlhodobo viesť a dosiahnuť stanovený business plán.

5.

Rozvojový kapitál (2/2)

V posledných rokoch firmy získavajú financovanie aj od takzvaných **equity crowdfundingových platforiem**. Ide o platformu kde sa spojí viacej malých amatérskych investorov, ktorí sa môžu už za minimálnu investíciu okolo 2000 Eur - 5000 Eur stať spolumajiteľom. Obvykle sa takto investorov nazbiera viacej aby sa vygenerovala výška investície v desiatkach až stovkách tisíc Eur a prevádzkovateľ platformy, podobne ako venture capital fond, zrealizuje proces due diligence, aby jednotliví investori mali informáciu o stave podniku ešte pred investíciou. Equity crowdfundingové platformy poskytujú aj obyčajným ľuďom možnosť získať podiel vo firmách, kde podiely získavali prevažne veľkí hráči rôznych venture capital fondov.

6.

Investície strategického investora

V **ranných fázach** businessu môže firmu finančne podporiť i takzvaný strategický investor. Je to investor, ktorému nejde primárne o zisk ale môže to byť firma, ktorá podniká v rovnakom segmente alebo je dokonca priamou konkurenciou. Často sa stáva, že do start-upov vstupujú korporátne firmy väčšej veľkosti aby si svoju investíciu dokúpili expertízu v nejakom odvetví, ktorému start-up dobre rozumie, alebo rozšíri svoju geografickú pôsobnosť alebo produktové portfólio. Stáva sa taktiež, že **priamy konkurent kúpi minoritný podiel v menšej konkurenčnej firme v jej rannej fáze** aby v prípade jej úspechu mala predkupné právo na ďalšie podiely a udržal si tak neohrozenú pozíciu na trhu.

Zopár správnych odpovedí na otázky



1. Čo je to rozvojový kapitál?
2. Aký je rozdiel medzi pôžičkou/úverom a alternatívnym financovaním podnikov?
3. Dá sa povedať aký je najlepší spôsob pre malé a stredné podniky, ako rozbeh svojho podniku zafinancovať?
4. V akom spôsobe sú najmenšie a v akom najväčšie riziká? (aké sú konkrétne tie riziká?)
5. V prípade angel investora - kde takého investora môžu podnikatelia hľadať? Ako ho najlepšie osloviť? Na čo si dať pozor? Ako sa pripraviť na tento typ investície?
6. V prípade rozvojových fondov - kde takéto fondy môžu podnikatelia hľadať? Ako ich najlepšie osloviť? Na čo si dať pozor? Ako sa pripraviť na tento typ investície?

Zopár správnych odpovedí na otázky



1.

Čo je to rozvojový kapitál? (1/2)

Rizikový kapitál predstavuje financovanie podnikov **formou navýšenia ich vlastného kapitálu**. Nejde však len o jednorazové poskytnutie financií, ale o dlhoročný proces spolužitia podnikateľského subjektu s investorom, ktorý všestranne napomáha rozvoju podniku a pravidelne monitoruje aktuálnu situáciu v podniku. Na rozdiel od úveru sa investor stáva spoluvlastníkom s právom veta v dôležitých rozhodnutiach.

Nejde o vyplatenie doterajšieho spoločníka (majiteľa)

Zopár správnych odpovedí na otázky



1.

Čo je to rozvojový kapitál? (2/2)

Charakteristika niektorých investičných štádií podniku:

- a) Seed (predštartovné, počiatkové financovanie)
- b) Start-up (štartovacie financovanie)
- c) Financovanie začiatkového rozvoja (early stage expansion capital)
- d) Rozvojové financovanie (expansion capital)
- e) Financovanie akvizícií (acquisition capital)
- f) Prefinancovanie dlhov (debt replacement)
- g) Záchranný kapitál (rescue capital)

Zopár správnych odpovedí na otázky



2.

Aký je rozdiel medzi pôžičkou a rozvojovým kapitálom?

Úver:

- a) úroky
- b) pravidelné splátky
- c) nezujem o kondíciu – sledovanie splácania
- d) neexistencia nepeňažnej pridanej hodnoty
- e) javí sa ako záväzok

Kapitál:

- a) manželstvo s očakávaným rozvodom (vstup do spoločnosti)
- b) nesplácanie splátok
- c) mentorovanie a nepeňažná pridaná hodnota
- d) javí sa ako vlastný kapitál

3.

Dá sa povedať aký je najlepší spôsob pre malé a stredné podniky, ako rozbeh svojho podniku zafinancovať?

Odpoveď na túto otázku závisí od typu podnikania a profitability založenej firmy. Niektoré projekty si vyžadujú veľké investície alebo čas kým začnú byť profitabilné.

Pri takomto prípade je obdržanie bankového úveru od banky veľmi nepravdepodobné, pretože firma nemá z čoho splácať. Obecne sa dá povedať, že pokiaľ si štart podniku nevyžaduje veľkú investíciu, najvhodnejším zdrojom sú buď zdroje od rodiny a kamarátov, alebo od podnikateľského anjela.

4.

V akom spôsobe sú najmenšie a v akom najväčšie riziká?

Riziká pri založení businessu sú často nesprávne odhadnutie trhu a záujmu zákazníkov o produkt, teda že neexistuje produkt-market fit, čo firme vytvorí veľké náklady na vylepšení produktu podľa očakávania zákazníkov. Veľmi dôležitou a podceňovanou témou je taktiež rozdelenie podielov vo firme medzi zakladateľmi businessu. Pokiaľ firma negeneruje dostatok zisku aby si mohla dovoliť plnohodnotne zaplatiť ďalšieho potrebného zamestnanca, ku príkladu hlavného programátora, ktorý pomôže vytvoriť digitálny produkt, môže firma ponúknuť miesto mzdy podiel na firme. Je ale veľmi dôležité rozmyslieť si koľko a poskytnúť podiel nielen pre zamestnancov alebo spoluzakladatelia, ktorí sedia k firemnej kultúre a plánujú ostať dlhodobo. Ďalším podceňovaným rizikom je, že proces hľadania a získavania externého financovania, tzv. fundraising, je časovo náročné. Stáva sa že pri fundraisingu kvôli nedostatku času rozvoj businessu niekedy stagnuje.

Zopár správnych odpovedí na otázky



5.

V prípade anjelského investora - kde takého investora môžu podnikatelia hľadať? Ako ho najlepšie osloviť? Na čo si dať pozor? Ako sa pripraviť na tento typ investície?

Formálne zoskupenia anjelských investorov neexistuje, preto podnikatelia takéhoto investora hľadajú skrze svoje známosti a vo svojom okolí. V prípade, že nejaký investor má záujem o investíciu, je potrebné vytvoriť business plán, ktorý taktiež stanoví približnú valuáciu firmy. Dôležité je nepredať investorovi nadpolovičný podiel vo firme aby si zakladateľ udržal rozhodovacie práva, aby pre neho bolo motivujúce vo firme naďalej zotrvala taktiež aby do firmy mohol vstúpiť neskôr ďalší investor s potrebným kapitálom na rozvoj. Zmluva o prevode obchodného podielu medzi investorom a vlastníkom podniku má ale mnoho iných aspektov okrem výšky investície za určitú výšku podielu a preto je potrebné mať na svojej strane stranu právnu asistenciu.

Zopár správnych odpovedí na otázky



6.

V prípade rozvojových fondov - kde takéto fondy môžu podnikatelia hľadať? Ako ich najlepšie osloviť? Na čo si dať pozor? Ako sa pripraviť na tento typ investície?

Venture kapitálové fondy sú vhodné pre firmy, u ktorých je možné, že ich rast bude v najbližších rokoch veľmi vysoký. Lokálnych VC fondov nie je mnoho a sú zoskupené v CVCA alebo SLOVCA (Czech/Slovak venture capital and private equity association). Najvhodnejšie oslovenie VC fondov je určite cez niekoho, kto tam už kontakt má. VC fondy majú vlastnú kontaktnú emailovú adresu, pre zaslanie popisu businessu a business plánu, cez osobné odporúčenie sa ale môže šanca na úspech zvýšiť. Pri stretnutí s VC fondom je potrebné dobré sa pripraviť na prezentáciu businessu, takzvaný investorský „pitch“. Pripravte sa, že bude váš business preskúmaný z každej strany, je potrebné poznať všetky čísla, jak finančné tak zákaznicke. Firma prejde due diligence procesom, kde se **zistia všetky daňové, finanční a právne rizika firmy**. Tieto otázky teda treba mať pred stretnutím s VC fondom vyriešené a znovu je potreba mať na svojej strane právnu asistenciu kvôli Termsheetu investícii a Shareholder purchase agreementu – zmluvu o prevodu obchodného podielu.

Prvá mapa slovenských inovátorov



- [MAPA](#) na jednom mieste zhromažďuje kľúčových hráčov, ktorí na Slovensku vytvárajú prostredie priaznivé pre inovácie a vďaka ktorým na Slovensku vznikajú projekty aj so svetovým menom
- mapa je skvelým zdrojom informácií pre nováčikov na trhu, zahraničné subjekty či jednotlivcov, ktorí sa o inováciách na Slovensku chcú dozvedieť viac.
- 4 kategórie inovátorov:
 - Support
 - Education
 - Funding
 - Network

Prvá mapa slovenských inovátorov



- **Support:** najrozsiahlejšia sekcia, mapuje podpornú infraštruktúru v podobe coworkingových priestorov, inkubátorov či akcelerátorov na území celého Slovenska
- **Education:** združuje neformálne vzdelávacie inštitúcie, ktoré sa venujú rozvoju digitálnych zručností či rozvoju zručností dôležitých pre podnikanie.
- **Funding:** možno nájsť kapitálové fondy, ktoré poskytujú financie mladým perspektívnym projektom na Slovensku.
- **Network:** spadajú sem hráči tvoriaci sieť pre podnikavcov - súťaže, asociácie, konferencie či organizátori podujatí s tematikou inovácií.

Prehľad fondov (nielen) rozvojového kapitálu na Slovensku



Enterprise Investors



GENESIS CAPITAL



NÁRODNÝ
HOLDINGOVÝ
FOND

Limerock Fund Manager

Prehľad fondov (nielen) rozvojového kapitálu na Slovensku



SLOVCA V ČÍSLACH

SPOLOČNOSTI RASTÚCE VĎAKA ROZVOJOVÉMU KAPITÁLU



Predstavenie SLOVCA



Ciele SLOVCA

- zvyšovanie povedomia o možnostiach alternatívneho financovania aj pomocou poskytovania rozvojového (venture) kapitálu na Slovensku
- presadzovanie záujmov členov asociácie SLOVCA
- pomoc malým podnikateľom získať financovanie pre rozvoj svojho podnikateľského plánu
- networking medzi členmi ako aj v rámci celého podnikateľského ekosystém

Plnoprávní členovia – 9 investorov a manažérov



Enterprise Investors



GENESIS CAPITAL



NÁRODNÝ
HOLDINGOVÝ
FOND

Limerock Fund Manager

Zoznam pridružených členov 1/2



ALLEN & OVERY

WHITE & CASE



C/M/S

Law . Tax

KINSTELLAR

TaylorWessing



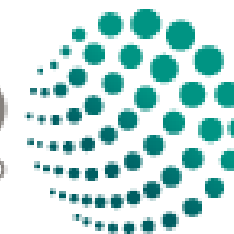
HAMALA • KLUCH • VÍGLASKÝ
Law Firm



HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

VGD
beyond partnership



bnt attorneys
in CEE



Zoznam pridružených členov 2/2



M3 PARTNERS



PFCEU
VALUE & TRUST



Partneri

SLOVCA je členom:



Partnerskí členovia SLOVCA:



CENTRUM SPOLOČENSKÝCH
A PSYCHOLOGICKÝCH VIED SAV
PROGNOSTICKÝ ÚSTAV SAV
SPOLOČENSKOVEDNÝ ÚSTAV SAV
ÚSTAV EXPERIMENTÁLNEJ PSYCHOLÓGIE SAV



Slovenská
Franchisingová
Asociácia



Združenie mladých
podnikateľov Slovenska

Nová Legal a Tax Committee



Novozriadená pracovná skupina pri Správnej rade SLOVCA

Členovia:

Martin Magál (**Allen & Overy**) –predseda

Juraj Fuska (**White & Case**)

Robert Kováčik (**Ernst & Young**)

Branislav Kováč (**VGD**)

Juraj Frindrich (**TaylorWessing**)

Petra Čorba Stark (**CMS**)

Lukáš Michalík (**HKV**)

Tomáš Melišek (**Kinstellar**)

Zuzana Kolárová (**ASB**) - pozorovateľ

Priority Legal & Tax Committee



- Iniciatíva vlády zákona, úzka spolupráca s AmCham
- Vymožitelnosť práva (rozhodcovské konanie ako alternatíva súdnemu)
- Modelové právne dokumenty (Term Sheet, Stanovy, Akcionárska zmluva)

Krátkodobé a strednodobé ciele



1. Výstupy LTC
2. Vybudovať užšie vzťahy s obdobnými asociáciami in regiónne strednej a východnej Európy (najmä s CVCA, PSIK, HVCA, AVCO a UVCA) a ostatné medzinárodné subjekty (Invest Europe, CEFoF, EIF, EIB, atď.)
3. Užšia spolupráca so štátnymi orgánmi a organizáciami
4. Spolupracovať omnoho viac s médiami (euractiv.sk, Hospodárske noviny, Trend, Profit, Forbes)

Board and Contacts – board@slovca.sk



Ján Kutan - President



Boris Kostík – Vice-president



Martin Chocholáček - Board member



Martin Magál – Board member and Chairman of Tax and Legal Committee



Radoslav Tausinger – Board member



Andrej Petrus - Assistant to the Board

Contact



SLOVAK VENTURE CAPITAL AND PRIVATE EQUITY ASSOCIATION

Rajská 15/A,
811 08 Bratislava
Tel: +421 2 2120 1010
Email: slovca@slovca.sk
Web: www.slovca.sk



Slovak Venture Capital and Private Equity Association