

The background of the entire page is a solid magenta color. It is covered with a repeating pattern of small, 3D geometric shapes. These shapes include cubes, cylinders, and rectangular prisms, all rendered in a lighter shade of magenta. They are scattered across the page in various orientations, creating a textured, isometric effect.

StartUpstart

Jak se stát angel investorem?

Obsah

1.	Kdo je angel investor a jaké jsou další investiční celky	4
2.	Proč se stát angel investorem	5
3.	Riziko a diverzifikace	6
4.	Na co se startupů zeptat?	7
5.	Jak ohodnotit startup?	8
6.	Jaké podíly se investorům uvolňují?	9
7.	Co by měl projekt hledající investora obsahovat?	10
8.	Jaké dokumenty jsou pro vstup do projektu nutné?	11

Startupy, investice, podíly. Svět investování do startupů může být pro někoho neznámým prvkem a tak jsme pro Vás připravili krátký ebook, který se bude věnovat právě tomu, jak začít jako angel investor investovat do startupů a nadějných projektů. V tomto ebooku najdete jak základní vymezení jednotlivých pojmů, tak praktické rady a tipy k tomu, jak začít jako angel investor a najít ten správný projekt, do kterého můžete zainvestovat. Tento ebook Vás postupně provede tím, kdo vlastně angel investor je, jací další investoři do startupů na trhu fungují, díky čemuž se v tomto prostředí zorientujete a budete vědět, jaká jsou očekávání jednotlivých subjektů. Asi nejdůležitější otázkou je, proč by se měl člověk chtít stát angel investorem. Investování do startupů je především v České republice stále na začátku a je tak nutné se této problematice více věnovat. Pokud se jako angel investor rozhodnete hledat projekt k investici, bude důležité si uvědomit, jaké riziko na sebe budete brát. Vaše rozhodnutí investovat do startupu musí být pragmaticky podloženo a je důležité, abyste věděli, jak svoje riziko diverzifikovat, a to jak v rámci jednoho projektu, tak v případě že se Vás investování do startupů pohltí a rozhodnete se podílet na více projektech. Abyste s touto činností mohli začít, je důležité vědět, na co se tvůrců projektu zeptat. Když startup hledá investora, nejčastěji připraví podnikatelský záměr, který obsahuje zásadní informace, které Vás jako investora budou zajímat. Dozvíte se v něm o aktuální fázi projektu, jaký způsob monetizace projekt využívá, kdo startup realizuje a další cenné informace. První kontakt s projektem obvykle probíhá formou elevator pitchu, který může mít podobu krátkého textu, videa, či osobního setkání. Elevator pitch ve Vás musí zanechat silný první dojem a zvědavost. Abyste mohli vybrat co nejlépe startup k investici, je potřeba vědět, na jaké otázky se tvůrců projektu zeptat a jak takové projekty ohodnotit. Samotný proces investice je pak spojen s oficiálními dokumenty a právními kroky, které je nutné absolvovat a být na ně předem připraven.

Pokud Vás svět startupů zajímá a chcete se stát angel investorem, pokračujte dále. Pomůžeme Vám se v tomto prostředí zorientovat.

1. Kdo je angel investor a jaké jsou další investiční celky

K tomu, aby se z člověka mohl stát angel investor, je potřeba si uvědomit, jaká je jeho role a kdo vlastně angel investor je. Angel investor je osoba, která poskytuje mladým nadějným nápadům, projektům a startupům investiční kapitál. Velice často je angel investor prvním, kdo do projektu investuje a tato pozice přináší výhody, ale pochopitelně i nevýhody. Bezesporu největší nevýhodou je zřejmě nejvyšší míra rizika, pokud porovnáme angel investora s ostatními investičními celky. Jak již bylo zmíněno, tak právě „angel investments“ bývají prvními financemi, které mladé startupy získávají, a je obvyklé, že takové projekty se nacházejí v prvotní fázi, kdy je velice nejisté, jak se situace vyvine. Early stage investice jsou charakteristické právě touto vlastností a je tak důležité tuto roli přijmout. Jako angel investor, který vstupuje do startupu na začátku jeho života, budete velice často muset hodnotit pouze myšlenku a tým, protože reálná data z trhu zkrátka nebudou dostupná. Naopak největší výhodou této fáze investice je to, že pokud jako investor vyberete správný startup, Vaše investice se Vám může mnohonásobně vrátit. Vyšší riziko totiž často bývá kompenzováno vyšším podílem v projektu. Pokud se tedy takovému startupu bude dařit, tak je pravděpodobné, že všichni další investoři, kteří budou mít o takový startup zájem, zaplatí za stejný podíl násobně více, než Vy.

U nás v České republice charakterizuje angel investory především jejich osobní historie a kariéra. Nejčastěji se jedná o člověka středního věku, která má za sebou ať už pracovní, či podnikatelskou kariéru a má dostatek prostředků k tomu, aby mohl investovat do dalších projektů. V západních zemích narazíte i na angel investory profesionály, kteří se živí pouze tím, že vyhledávají vhodné projekty a investičně do nich vstupují. Takových je v České republice velice málo. Angel investoři jsou také specifictí člověk od člověka a poměrně často „andělé“ investují do projektů pouze na základě emocí. Někdy je zkrátka těžké ohodnotit projekt, který nemá reálné výsledky jinak, než na základě vlastního dojmu. Startupy jsou rizikové investice, které nabízejí velice nadstandardní zhodnocení a pokud Vás svět investic zajímá a zvažujete stát se angel investorem, tak je nejdůležitější, abyste riskovali skutečně jen takový kapitál, který neohrozí Váš životní standard.

2. Proč se stát angel investorem

Proč byste se tedy měli chtít stát angel investorem? Primární motivací angel investora je v 99 procentech případů především zhodnotit svou investici a vydělat. Jakkoli se toto tvrzení může zdát jako zcela jasné a zřejmé, tak je důležité, aby si tento fakt uvědomovali nejen investoři, ale také startupisté, kteří investora hledají. Jak již bylo zmíněno, investice do startupů s sebou přináší rizika a je více těch startupů, které neuspějí, než těch úspěšných. O tom, jak přistupovat k riziku při investování do startupů se budeme věnovat v další kapitole.

Další důvody k tomu, proč se stát angel investorem, se různí podle očekávání jednotlivých investorů. Je obvyklé, že angel investoři často hledají takové projekty, které jim jsou profesně blízké a rozumí tak danému odvětví. Pokud je toto Váš případ, poté může být motivace zřejmá. Investice do startupu, kterému můžete přinést nejen finance, ale také své znalosti, automaticky získává vyšší šance na úspěch. Pokud jste schopni startup podpořit z hlediska zkušeností, kooperace a někdy i poskytnutí prostor, či výrobních a vývojových technologií, můžete zároveň snížit nákladové položky daného projektu a zároveň podpořit své vlastní podnikání.

Pokud se naopak chcete věnovat takovým oblastem, ve kterých nemáte osobní zkušenosti, může být pro Vás novou zkušeností právě práce s takovým projektem. U angel investorů není tento postup natolik obvyklý, nicméně venture capital fondy často hledají právě takové projekty, které jsou na první pohled nesrozumitelné a složité. Je to z toho důvodu, že pokud budete takový projekt posuzovat, tak je vysoká šance, že takové řešení na trhu neexistuje a může to být značná konkurenční výhoda.

Investování do startupů je založeno především na inovaci. Trh je velice silným konkurenčním prostředím a inovace je to jediné, co motivuje projekty a startupy přinášet stále nové způsoby, jak se na trhu prosadit. Velice často takové startupy přinášejí nový přístup k již zavedeným službám a zákazníci a může se jim dařit získat zákazníky, kteří nejsou se stávajícím stavem spokojeni.

Důvodů, proč se stát angel investorem tak může být celá řada. Hlavní motivací by ale mělo být podílet se na právě na takových projektech, které řeší konkrétní problém a řeší ho buď zcela novým způsobem, nebo lépe než dosavadní konkurenti. Pokud se toto danému startupu podaří, je velice pravděpodobné, že bude ziskový a zhodnotí tak investorovi jeho počáteční vklad.

3. Riziko a diverzifikace

Jako u všech investic i u investování do startupů musíte vždy zvažovat, jakou míru rizika jste ochotni podstoupit. Míra rizika při vstupu do projektu představuje kapitál, který investujete a který jste v nejhorším případně ochotni ze sta procent ztratit. K tomu, aby byly Vaše investice lépe ochráněny, je možné diverzifikovat Vaše portfolio podobně jako u jiných investičních produktů. U startupů může být možnost diverzifikace komplikovanější, protože se velice často jedná o méně četné, zato ale vyšší investované částky.

Při investování do startupů je nutné si uvědomit, že každý projekt potřebuje pro svůj počáteční vývoj obnos, díky kterému bude moci financovat své náklady a rozvoj. Z pozice investora může někdy docházet k tomu, že preferují investovat nižší částku do projektu za účelem, aby snížili své riziko. Tato varianta ovšem nutně nemusí znamenat, že se riziko skutečně podaří snížit, může tomu být paradoxně i naopak. Pokud projekt hledá investora, měl by doložit, jakým způsobem bude investice použita a s jakými konkrétními náklady bude spojena. Pokud projekt přistoupí na omezení této částky, vždy sledujte, jak se změní očekávaný vývoj. Pravděpodobně se prodlouží doba, kdy projekt začne vydělávat, případně by měl být snížen Váš podíl. Pokud nedojde ani k jednomu, pravděpodobně je něco špatně a projektu mohou v průběhu dojít peníze ještě předtím, než reálně dostane šanci vydělat. Z pozice investora pak dochází k situaci, kdy buď je nutné poskytnout projektu dodatečnou investici, nebo případně celý projekt ukončit.

Pokud se rozhodnete do projektu vstoupit a chcete co nejvíce snížit Vaše riziko coby angel investora, je dobré hned na začátku jednání o investici specifikovat, že jako investor máte jako první nárok na majetek a know-how, které projekt za svou životnost nabyt. Je těžké určit minimální částku investice do startupů, nicméně musí být dostatečná k tomu, aby projekt měl šanci reálně uspět. Pokud je finanční plán projektu sestaven velice přesně, pamatujte také na nečekané náklady, které se vždy objeví.

4. Na co se startupů zeptat?

K tomu, abyste mohli vybrat ten správný start-up k investici je potřeba vědět, jaké otázky pokládat. Po prvním kontaktu s daným projektem byste se určitě měli podrobně seznámit s tím, co vše obsahuje daný podnikatelský záměr a to včetně toho, jakým způsobem je nastaven marketingový plán a finanční plán. Zvláštní pozornost doporučujeme věnovat tomu, jakým způsobem plánuje daný start-up dostat svůj produkt k zákazníkům. Nezřídka se stává, že tvůrci projektu se naplno věnují právě produktu samotnému, je ale možná ještě více důležité přemýšlet nad tím, jak dostat takový produkt na trh a jak získat pro start-up platící zákazníky. Pokud nevíte, na co se startupů zeptat, tak se snažte co nejvíce svými otázkami prověřit právě to, jakým způsobem chtějí na projektu vydělat, jak promyšlené jsou jejich komunikační a prodejní kanály. Není úplně nutné, abyste jako investor rozuměl produktu daného startupu, právě tomu se má co nejvíce věnovat tým projektu, je ale důležité, abyste Vašimi otázkami zjistili, zda je promyšlený plán monetizace.

Pokud nějaký projekt hledá investora, často je tvořen týmem lidí, kteří se na něm podílejí. Výjimkou samozřejmě nejsou ani projekty tvořené jedním zakladatelem, zde je ale velice důležité prozkoumat povahu takového projektu, a zda je reálné vše zvládnout pouze v zastoupení jedné osoby. Pokud se na projektu podílí početnější tým lidí, mělo by Vás především zajímat, kdo má jakou roli v týmu a zda je pro projekt skutečně přínosem. Z pozice investora vždy chtějte zjistit právě to, zda je daný člověk pro projekt skutečně nezbytný a dodává přidanou hodnotu. Klasickým scénářem je pak skupina kamarádů, kteří se začnou projektu věnovat a postupem času se nadšení některých z nich vytrácí. Může poté docházet k tomu, že je složité se domluvit na ukončení jejich činnosti ve start-upu. Pokud lze takové věci vyřešit hned v počátku, určitě to doporučujeme.

Další otázkou, která by Vás jako investora měla zajímat je to, kolik energie již tým do projektu věnoval. Finanční možnosti každého tvůrce jsou jiné a tak spíše než na vydanou finanční částku se zaměřte na čas, který projektu věnoval a na to, jak dobře má tvůrce projektu vše promyšleno a připraveno.

5. Jak ohodnotit startup?

Pokud jako angel investor aktivně hledáte projekty k investici, určitě neinvestujte do prvního projektu, který Vám přijde pod ruku. Abyste mohli kvalifikovaně ohodnotit startup, určitě potřebujete vidět více, než jeden podnikatelský záměr. Pokud se nakonec ukáže první varianta jako tou pravou, budete o tom o to více přesvědčeni.

Přístupů, jak hodnotit startup, který hledá investora, je celá řada. Může se jednat vyloženě o technické analýzy, které jsou postaveny téměř výhradně na finančním plánu, analýzách trhu a podobně, stejně tak můžete k věci přistupovat pouze tak, zda daná myšlenka má podle Vás smysl a může se na trhu uchytit. Pokud si takovou věc myslíte, určitě si to ověřte a vyhněte se nejbližším z Vašeho okolí, zkrátka si udělejte malý průzkum, abyste znali reakce případných zákazníků.

K tomu, jak přistupovat k hodnocení startupu, doporučujeme zvolit zlatou střední cestu. Ještě, než se rozhodnete do nějakého startupu vstoupit, vždy bedlivě projděte celý podnikatelský záměr a hlavně finanční plán. U finančního plánu se snažte hodnotit věci především selským rozumem a ověřením si, zda jsou hodnoty v něm reálné, ale příliš se na něj neupínejte. Finanční plán je zejména u startupů v naprostém začátku věcí, která se s jeho vývojem mění a měnit se musí. Nelpěte tak na každé hodnotě, která je ve finančním plánu obsažena, ale spíše sledujte, že čísla dávají smysl a že autor projektu dokáže ke každé položce vysvětlit, proč má takovou hodnotu a z jakého důvodu je ve finančním plánu obsažena.

Co se týče nějaké „emoční“ analýzy, tak vždy je důležité hodnotit tým, který za projektem stojí. Angel investice jsou velice často závislé více na lidech, než na nápadu samotném. Pokud má startup nejlepší nápad světa, ale nemá lidi, kteří jej chtějí zrealizovat, tak se zázrak konat nebude. Naopak pokud se i průměrnému nápadu věnují lidé se zápalem a chutí to dokázat, tak pravděpodobně uspějí.

Začátky jednání mezi investorem a projektem jsou vždy rozděleny na tyto dvě strany. Pokud startup hledá investora, vždy má nějaká očekávání a za tímto účelem se s investory setkává. Stejně tak je na tom investor, který hledá startup k investici. Úvodní jednání jsou tak logicky rozdělena na tyto dvě strany a každý se snaží co nejvíce hájit své zájmy. Obě strany si ale musí uvědomit, že v případě realizace investice budou jedním startupem, jedním týmem. Vaše jednání se startupem mohou být klidně tvrdá, přeci jen jde o Vaše peníze, které hodláte investovat, ale pokud dojdete do té fáze, kdy již před začátkem realizace projektu nebudou vztahy mezi Vámi dobré, bude velice těžké je následně napravovat.

6. Jaké podíly se investorům uvolňují?

Investice do startupů je nejčastěji spojena se ziskem podílu v daném projektu. Někdy se může jednat o jinou formu investice, ale tato varianta je nejběžnější. Pokud přemýšlíte o tom, že budete jako angel investor vstupovat do nějakého projektu, určitě budete přemýšlet o tom, kolik procent v daném projektu by měl Váš podíl představovat.

Jak již bylo zmíněno, angel investoři jsou nejčastěji těmi prvními, kteří do projektu investují výměnou za obchodní podíl. Je velice těžké na začátku start-upu valuovat a vyjádřit tak jeho hodnotu a porovnat, jestli je to výhodná, či nevýhodná investice. Stejně tak platí, že některé start-upy potřebují na svůj rozjezd jen několik set tisíc, některé jdou do milionů. Angel investor tak vždy musí vybírat takový projekt, který je pro něj zajímavý, dostupný a přiměřeně rizikový.

Co se týče podílu samotného v nově vznikajícím start-upu, tak jsme toho názoru, že Angel investor by v prvním kole investice neměl požadovat více, než 20% podílu v projektu. Tato hodnota samozřejmě nemusí být dodržena, ale je potřeba vždy myslet na to, že první investice do projektu velice pravděpodobně nebude poslední a je potřeba, aby autorům projektu zůstal dostatek procent k tomu, aby mohli uvolnit další část podílu případným novým investorům. Zároveň, pokud získáte v projektu příliš velký podíl, mohou autoři projektu postupem času ztrácet motivaci k tomu projekt budovat a mohou nabýt dojmu, že se stali jakýmsi zaměstnanci ve svém vlastním projektu.

Jednotliví investoři, kteří do start-upů vstupují, by vždy měli pamatovat na to, že jejich role je především start-up posouvat dopředu a velice často to znamená dojít do dalšího investičního kola, kdy je daný start-up připraven na další rozvoj a akceleraci. Pokud příliš velkým podílem omezíte projektu manipulační prostor, může se tím celý start-up „udusit“.

7. Co by měl projekt hledající investora obsahovat?

Jestli jako Angel investor začínáte, je dobré znát, jaké podklady by Vám měl být každý projekt schopen dodat. Na internetu narazíte na celou řadu webových stránek, kde si o projektu přečtete pouze 3 řádky a následně je uveden kontakt. Projekty, se kterými jako StartUpStart spolupracujeme, ale splňují vyšší úroveň připravenosti a investorům tak předkládáme pouze takové projekty, které mají úroveň a reálnou šanci uspět.

Pokud projekt hledá investora, tak by měl mít vždy vypracovanou základní prezentaci, ve které bude schopen shrnout to, co jeho projekt na trh přináší, jaký problém a jak řeší a jaké jsou jeho plány. Mimo tuto prezentaci je potřeba také vypracovat podnikatelský záměr, který by měl obsahovat ještě detailnější popis projektu, trhu, konkurenční analýzy a také finanční a marketingový plán. Z těchto dokumentů by měl být každý investor schopen udělat si ucelený obrázek o projektu jako takovém, ale zároveň i o týmu, který za daným startupem stojí.

Kvalita dokumentů by měla záležet především na jeho obsahu, nikoli na formě, jakou je zpracován. Je samozřejmě nutné, aby prezentace i podnikatelský záměr splňovaly klíčové parametry, ale pokud se zrovna nejedná o projekt věnující se designu, vždy sledujte především data, které Vám autoři projektu přinášejí. Rozsah dokumentů Vám také často napoví, do jaké míry se tvůrci takovým projektem již zabývají a kolik času věnovali jeho přípravě.

Na základě těchto dokumentů se pak investor rozhoduje, zda realizovat s projektem osobní schůzku, či nikoli. Jakkoli je startupové prostředí mladé a dynamické, je potřeba sledovat i společenské zkušenosti autorů projektu, tak i jejich znalost etikety, protože s tou se budou zcela jistě setkávat. Nelze říci nějaké konkrétní doporučení, protože vše záleží na konkrétním projektu a přístupu Angel investora, vždy ale tyto základy pozorujte a zohledněte.

8. Jaké dokumenty jsou pro vstup do projektu nutné?

Dokumenty, které jsou spojené se vstupem investora do projektu se opět různí v závislosti na tom, čemu se daný startup věnuje a v jaké se nachází fázi. Nejčastější formou ale zůstává obchodní podíl ve společnosti s ručením omezeným, kdy práva jednotlivých podílníků jsou upravována společenskou smlouvou.

Pokud se jedná o vyšší investici, nebo je její hodnota projektu uvolňována postupně na základě předem definovaných bodů, které je potřeba pro jejich uvolnění splnit, uzavírá se mezi projektem a investorem takzvaný term-sheet, který se zabývá právě těmito skutečnostmi.

Potřeba je zmínit také možnost opční smlouvy, která může být pro projekt velice motivující a investorovi dává prostor pro konkretizaci toho, jak chce svoji investici zhodnotit. Opční smlouva dává vždy minimálně jedné straně možnost koupi podílu druhé strany za předem stanovenou cenu a v předem stanovené a ohraničené době, kdy je možné takovou smlouvu uplatnit.

Právních úprav, na které můžete jako angel investor narazit je celá řada a pokud Vás bude svět startupů zajímat, rádi Vám s nimi pomůžeme.

The background is a solid magenta color with a repeating pattern of 3D geometric shapes. These shapes include cubes, cylinders, and rectangular prisms, all rendered in a lighter shade of magenta. They are scattered across the entire surface, creating a textured, isometric effect.

startUpStart
#startishard