



Farming concepts and innovative
funding/financing

MODUL D: Komunikace a marketing

Oslovení investora, jak připravit
prezentaci pro investory



Spolufinancováno
z programu Evropské
unie Erasmus+

Financováno Evropskou unií. Podpora Evropské komise při tvorbě této publikace nepředstavuje souhlas s obsahem, který odráží pouze názory autorů, a Komise nemůže být zodpovědná za jakékoliv využití informací obsažených v této publikaci.
Projekt č: 2019-1-BE01-KA202-050397

ÚVOD

Oslovení institucí nebo osob ochotných investovat do vašeho zemědělského podniku je náročný úkol.

Mnoho podnikatelů se obrací na investory s žádostí o financování - transakce však často ztroskotají na špatné přípravě.

Přitom většině chyb se lze snadno vyhnout.

Mladí zemědělci, zemědělci s novými a inovativními podnikatelskými nápady nebo začínající podnikatelé vstupující do zemědělství někdy postrádají zkušenosti nebo postrádají podnikatelský plán.

Čím lépe se připravíte, tím větší máte šanci přesvědčit investory, aby vložili finanční prostředky do vašeho podniku/projektu.

Tento modul Vám ukáže základy oslovování investorů.

UČEBNÍ CÍLE

Hlavním cílem tohoto modulu je:

- Dozvědět se základní informace týkající se vhodného oslovení investora.
- Motivovat zemědělce k tomu, aby se nad sebou zamysleli jako nad podnikatelem ve vztahu k financím.
- Poskytnout přehled o existujících typech investorů a o tom, jak investory oslovit.
- Poskytnout tipy pro prezentaci projektu a metodu klasifikace investorů podle jejich specifických profilů a očekávání.

OBSAH

1. Identifikace Vašeho projektu	5
1.1. Možnosti financování pro všechny.....	5
1.2. Možnosti financování vašeho konkrétního podnikatelského záměru.....	8
1.3. Rozhodnutí o financování vašeho podnikatelského záměru.....	9
2. Rozhodující kroky a chyby, kterým lze předejít	10
2.1. Vnímání cíle.....	10
2.2. Vnímání procesu.....	11
2.3. Vnímání investičního týmu.....	12
3. Oslovení investora	13
3.1. Stávající profily investorů.....	13
3.2. Oslovení investora.....	14
3.3. Prezentace vašeho konceptu.....	14
Závěry	16

1. IDENTIFIKACE VAŠEHO PROJEKTU

Bez ohledu na to, jak dobrý je váš podnikatelský nápad, bez kapitálu vlastní firmu nerozjedete.

Sektor zemědělství zůstává sektorem, ve kterém je nabídka finančních produktů stále ještě nedostatečná. Nicméně je důležité si uvědomit, že existuje široká škála možností financování i mimo tento sektor. Ne každá možnost je však vhodná a je třeba vzít v úvahu příležitosti a rizika každé možnosti financování.

Nedostatečné finanční plánování je stále jednou z nejčastějších příčin neúspěchu začínajícího podniku a také neúspěchu dlouhodobě fungujících podniků

1.1. Možnosti financování pro všechny

1. **Vlastní financování**
2. **Úspory**
3. **Financování pomocí dotací nebo grantů**
4. **Financování prostřednictvím půjček a úvěrů**
5. **Financování pomocí rizikového kapitálu, andělských investorů, crowdlendingu nebo crowdfinancingu**

1. Vlastní financování

Vlastní financování své výhody i nevýhody. Využijte-li vlastní kapitál, začnete podnikat, postupně rostete.

Pokud investujete do podnikání své prostředky, přirozeně z toho chcete vytěžit maximum a poté jste přirozeně hrdí na to, že jste to dokázali sami z vlastních zdrojů.

Kromě toho největší podíl ve firmě zůstane zakladateli. Mladí podnikatelé pak mají sami největší možnou volnost v rozhodování.

Vysoká míra podnikatelské svobody jde ruku v ruce s vyšším rizikem chybných rozhodnutí, protože zemědělec - může pracovat bez know-how ostatních - je pak jedinou osobou odpovědnou za případné chyby.

2. Úspory

Plánování likvidity je jedním z naprostých základů při zakládání a provozování podniku a musí být zohledněno již při sestavování podnikatelského plánu. Kromě zdrojů financování by mladí zemědělci měli věnovat zvláštní pozornost efektivitě při nakládání s penězi. Úspor lze dosáhnout v mnoha oblastech, aniž by tím utrpěla produktivita.

3. Financování pomocí dotací nebo grantů

Zemědělci mohou často využívat státní podporu, a to nejen na zahájení činnosti, ale také na rozvíjení podniku, specializaci nebo diverzifikaci.

Kromě toho do zemědělství plynou dotace, např. ze Společné zemědělské politiky (SZP).

Často je však třeba dodržet určité podmínky a lhůty, proto by se zemědělci měli před podáním žádosti o tyto prostředky vždy informovat.

Každá mince má dvě strany.

4. Financování prostřednictvím půjček a úvěrů

V případě větších nákupů je jednou z možností, jak získat potřebný kapitál pro zahájení podnikání úvěr od banky.

Profesionální podnikatelský plán a dobrá příprava na pohovor v bance jsou naprosto nezbytné.

Pokud je projekt dobře propracovaný, vhodně prezentovaný formou podnikatelského plánu a má potenciál, je velká šance, že úvěr bude schválen.

Banka však v zásadě neustoupí od soukromého zajištění a odpovídajícího úvěrového ratingu.

Je však také možné hledat investora, který může váš projekt finančně podpořit. Může se jednat o andělské investory nebo rizikový kapitál.

5. Financování pomocí rizikového kapitálu, andělských investorů, crowdlendingu nebo crowdfundingu

Rizikový kapitál

U rizikového kapitálu poskytují investoři společně odpovídající kapitál a na oplátku často působí jako poradci a získávají podíly ve společnosti.

Finanční rozsah se tak zvyšuje, ale zakladatelé nesou odpovědnost nejen za sebe, ale také za investory, kteří chtějí být informováni o vývoji a obvykle také očekávají průběžné podávání zpráv.

Investoři se zpravidla zapojují až v pozdějších fázích rozvoje podniku, kdy se riziko snížilo. Čím rizikovější je stav začínajícího podniku, tím vyšší je úrok z poskytnutých prostředků.

Andělské investory

Andělské investory lze obvykle zapojit a získat pro financování vlastní společnosti mnohem dříve. Zpravidla však neinvestují tolik kapitálu jako investoři rizikového kapitálu. Místo toho působí jako poradci: mladí podnikatelé mohou získat bohaté zkušenosti od andělských investorů, využívat jejich sítě kontaktů, které se často mohou ukázat jako cennější než samotný kapitál. Kromě toho andělské investory riskují mnohem více než klasičtí investoři, protože investují do podniku v průběhu nebo krátce po založení podniku - v době, kdy úspěch není v žádném případě jistý.

Najít však andělského investora není tak snadné.

Crowdfunding neboli skupinové financování

Crowdfunding se stává stále oblíbenější formou financování. Finanční břemeno je rozděleno mezi mnoho stran a označuje se tedy jako crowdfunding neboli skupinové financování. Crowdfunding se dělí na několik typů.

Existuje odměnový crowdfunding, úvěrový crowdfunding a podílový crowdfunding.

U podílového crowdfundingu se podporovatelé stávají investory a získávají podíl ve společnosti, podílejí se také na obratu. Cílem investorů je obvykle pozdější opuštění podniku.

Při odměnovém crowdfundingu dostávají podporovatelé za svou finanční podporu poděkování, které se různí v závislosti na výši poskytnutých peněz.

Při úvěrový crowdfundingu nabízejí podporovatelé půjčku s pevnou úrokovou sazbou a pevnou dobou splatnosti.

1.2. Možnosti financování vašeho konkrétního podnikatelského záměru

Který typ financování je pro vás vhodný, závisí nejen na typu a objemu investice, ale také na fázi, ve které se vy a vaše farma nachází.

Ve fázi před založením podniku obvykle neexistuje nic víc než nápad.

Úvodní tzv. startovací fáze zahrnuje kroky od založení podniku až po jeho uvedení na trh: máte v ruce „podnikatelský plán“, s jehož pomocí můžete investory přesvědčit, že váš projekt bude úspěšný.

V ranné fázi, známé také jako první fáze, již generujete tržby, ale obvykle ještě nejste na hranici rentability.

Ve fázi růstu se snažíte upevnit pozici své společnosti na trhu. Od této chvíle již většina investorů nepovažuje vás a váš projekt za začínající podnik, ale za společnost.

Požadavky, potřeby, přání nebo obavy zúčastněných osob závisí na tom, do jaké pozice se případně dostanou:

- **Zemědělec/podnikatel:** Zemědělec/podnikatel chce získat financování na své podnikání na základě odpovídajících podmínek (úrok, doba trvání, rozhodovací pravomoc).
- **Financující osoba/dárce/investor:** Financující osoba/dárce/investor chce získat odměnu za své peníze investované bezpečným, výnosným a pravděpodobně smysluplným způsobem.

1.3. Rozhodnutí o financování vašeho podnikatelského záměru

Existuje mnoho způsobů financování vašeho podnikání. Podnikatelský nápad na založení nebo rozvoj farmy je možné proměnit v ziskové podnikání.

V závislosti na typu podnikání, druhu a objemu investice a také na fázi vašeho zemědělského podniku se zužuje škála relevantních možností.

Každý přístup má své výhody a nevýhody, které byste při výběru měli vzít v úvahu.

Smluvní právo je silné!

Jakmile je smlouva uzavřena, vstupuje v platnost se všemi důsledky:

- finančními podmínkami (úrok, rozdělení, doba trvání atd.).
 - rozhodovacími pravomocemi
 - oznamovacími povinnostmi
- atd.

► VĚNUJTE ČAS ROZHODOVÁNÍ O ZPŮSOBU FINANCOVÁNÍ VAŠEHO PODNIKÁNÍ

2. ROZHODUJÍCÍ KROKY A CHYBY, KTERÝM LZE PŘEDEJÍT

Investoři obvykle velmi často využívají svých hlasovacích práv a možností ovlivňovat dění v podniku. Stále důležitější roli v dnešní době hrají pojmy jako udržitelnost, řízení nebo zapojení akcionářů.

Výzvy se objevují když dojde k oddělení vlastnictví a řízení společnosti. Z ekonomického hlediska vede toto oddělení k různým informačním asymetriím.

Těch může zemědělec využít. Pokud je to možné bez sankcí, zvyšuje to riziko oportunistického chování zemědělce.

Podle této teorie se výkonnost snižuje, pokud není dobrý výkon náležitě odměňován a špatný výkon není náležitě trestán.

Toto hodnocení však souvisí s klasifikací všech lidí jako homo economicus (člověk ekonomický).

► VĚNUJTE ČAS NA POZNÁNÍ SVÉHO CÍLE A PROCESU, JAK HO CHCETE DOSÁHNOUT

2.1. Vnímání cíle

Očekávání investorů jsou různá

Finanční zájem je jasný a základem podnikání je, že investor chce za své investované peníze “něco” získat: návratnost v penězích, získat věc nebo dokonce vliv či vytvořit něco významného. Očekávání investora závisí na jeho investičním horizontu, investičním stylu atd.

Kromě toho je pro zemědělce hlavním požadavkem poctivé informování při přijímání peněz od investora. Důraz by měl být kladen na aktivní (osobní) komunikaci. Informace musí být srozumitelné a aktuální. Jen tak lze mezi zemědělcem a investorem vybudovat vztah, se kterým budou spokojeni oba.

Vztah mezi podnikem a investorem

Rozhodující roli zde hrají vztahy s investory, tj. komunikační vztah mezi zemědělcem a investorem (investory). Pro vybudování úspěšného vztahu s investory by měl podnik vzít v úvahu následující skutečnosti:

- individualizaci informací
- srozumitelnou, aktuální komunikaci - jednoduchá, ale úplná
- aktivní osobní komunikaci; v dobrých i špatných časech

Individualizace informací

Neexistuje žádný „ten pravý“ investor. Umění z pohledu zemědělce je přizpůsobit se každému jednotlivci. Investoři mají velmi odlišné motivace a vlastnosti. Zemědělec by měl udržovat otevřený a spolupracující vztah a snažit se optimálně a individuálně uspokojovat informační potřeby konkrétních investorů.

Srozumitelná, aktuální a nepřetržitá komunikace

Investoři musí být schopni porozumět informacím, aby je mohli posoudit. Fakta jsou přesvědčivější. Informace by měly být vždy aktuální a co nejúplnější. Investoři by měli být informováni průběžně a neprodleně, a ne pouze tehdy, když má společnost „dobré zprávy“.

2.2. Vnímání procesu

Způsob hledání a oslovení investora závisí na tom, jakého investora hledáte. V každém případě byste měli být schopni během několika minut vysvětlit, proč zrovna váš nápad, podnikání bude fungovat a proč právě vy jste tou správnou osobou, která nápady uvede do praxe.

Mít přístup k příslušným sítím kontaktů samozřejmě pomáhá.

Základní postup je následující:

1. Konkretizujte svůj podnikatelský nápad!
2. Prověřte a rozhodněte o možnostech financování s jejich pozitivními a negativními dopady!
3. Postavte se do pozice, kdy budete moci osobně a s vhodnými dokumenty ve velmi krátkém čase popsat svůj podnikatelský záměr/projekt!
4. Připravte se na odhalení a na prezentaci!

► **PŘIPRAVTE SE; POTÉ SE SPOJTE S INVESTOREM, KTERÉHO CHCETE OSLOVIT**

2.3. Vnímání investičního týmu

Cíl: Najít investora, který skutečně investuje do vašeho podnikání

Celý výše uvedený obsah a doporučení se zdají být jednoduchá.

Ale víte, že to vše je velkou výzvou, připravit si všechno, oslovit příslušnou síť kontaktů a pak je skutečně přesvědčit, aby do vašeho podnikání investovali za podmínek, které jsou pro vás zajímavé.

Je vhodné vytvořit na své straně investiční tým, do kterého zapojíte příslušné osoby z vašeho podniku nebo z vaší sítě kontaktů - zejména odborníky z oblasti financování.

3. OSLOVENÍ INVESTORA

Investoři mohou být fyzické nebo právnické osoby. Právnické osoby jsou tzv. institucionální investoři, mezi něž patří banky, pojišťovny, fondové společnosti a penzijní fondy. Rozlišují se tři typy investorů: institucionální investoři, poloprofesionální investoři a soukromí investoři.

Institucionální investoři spravují nejen vlastní aktiva, ale investují i cizí kapitál.

Z pohledu farmářů hledajících investory je třeba zvážit tři základní finanční aspekty investování: výnos, bezpečnost a likvidita. Tyto tři aspekty tvoří tzv. "magický trojúhelník investování".

Protože se všechny tři faktory vzájemně ovlivňují, musí investor při hledání vhodné investice upřednostnit jeden z cílů.

V zásadě platí, že čím vyšší je očekávaný výnos, tím větší je související riziko.

3.1. Stávající profily investorů

Neexistuje žádný seznam investorů s podrobným popisem jejich příslušných zájmů.

- V jakém objemu investor investuje?
- Do kterých odvětví investuje?
- Jak moc je ochotný riskovat, nebo jak moc se riziku vyhýbá?
- Jaké jsou jeho představy o výnosnosti?
- Kdy chce návratnost investice?

► **EXISTUJE RŮZNORODÁ OBLAST PROFILŮ DLE NÁPADU, ROZSAHU A MĚŘÍTKA!**

► **EXISTUJE NĚJAKÁ DALŠÍ HNACÍ SÍLA INVESTORA, JAKO JE DOSAŽENÍ DOPADU NEBO SMYSLUPLNÁ INVESTICE?**

► **PŘEDSTAVTE SI, ŽE INVESTUJETE PENÍZE DO CIZÍHO PODNIKU: JAKÉ BY BYLY VAŠE ALTERNATIVY V TUTO CHVÍLI? EXISTUJE PRO VÁS JINÁ MOŽNOST, JAK BEZPEČNĚ, S VÝNOSEM A SMYSLUPLNĚ INVESTOVAT SVÉ PENÍZE?**

► **POHLED NA VÁŠ PROJEKT: JE BEZPEČNÝ? JE ZISKOVÝ? JE SMYSLUPLNÝ?**

► **MOHL BYSTE MI TO PROSÍM UKÁZAT? JSEM INVESTOR! PAK VÁM UKÁŽU SVŮJ PROFIL!**

3.2. Oslovení investora

ČEHO BYSTE SE MĚLI VYVAROVAT

- **Mylné představy:** Nesetkávejte se s investorem jen proto, abyste si otestovali nebo ověřili svou tržní hodnotu. Takovéto jednání je nebezpečné pro pověst vaší společnosti. To platí i pro nabídky s velmi vysokým cenovým očekáváním od samého počátku. Seriózní investor takové žádosti rychle vyřadí.
- **Špatní adresáti:** Zde musíte jako podnikatel provést se svými poradci důkladný předvýběr, kteří investoři s jakým profilem jsou ti praví.
- **Zaměřte se pouze na jednoho investora:** Investoři se chtějí podílet na velmi zajímavých společnostech za rozumných podmínek. Nejlépe jim vyhovuje, když si mohou společnost exkluzivně prohlédnout a podrobit ji zkoušce. Pro vás je to však riskantní. Pokud se po měsících zkoumání nepodaří obchod uzavřít, ztrácíte drahocenný čas.
- **Zapojte poradce:** Ani menší společnosti by se neměly obejít bez odborných znalostí osvědčených poradců. Konzultant může celý proces strukturovat a profesionálně řídit. V případě potřeby může také zapojit jiné kontakty.

3.3. Prezentace vašeho konceptu

Ve většině případů máte u každého investora pouze jednu šanci přesvědčit ho o svém podnikatelském záměru. Tuto šanci musíte tedy maximálně využít. Pro prezentaci vaší společnosti neexistuje jediný dokonalý model.

- **One-pager:** Na jedné stránce uvedete nejdůležitější klíčové údaje o vaší společnosti. To by mělo investorovi poskytnout prvotní informace o vaší společnosti a on se pak může rozhodnout, zda se o ní chce dozvědět více.
- **Krátká prezentace:** Krátká prezentace o rozsahu přibližně 10 až 15 stran jejímž účelem je podrobněji popsat myšlenku společnosti a poskytnout investorovi podrobnější informace.
- **Podnikatelský plán:** Nakonec je zde podnikatelský plán, který pokrývá kompletní realizaci podnikatelského záměru, včetně finančních údajů. Investoři kladou na finanční plán zvláštní důraz a často se na jeho základě rozhodují, zda investovat či neinvestovat do podniku.

Nezáleží na tom, za jakého investora se vy nebo váš investiční tým považujete:

► PŘIPRAVTE SE NA TO, ŽE BUDETE MUSET PŘEDLOŽIT, KRÁTKOU PREZENTACI A PODNIKATELSKÝ PLÁN

Váš čas je přinejmenším stejně krátký jako čas investora.

► OSLOVENÍ INVESTORA ZNAMENÁ SETKÁNÍ NA PODNIKATELSKÉ ÚROVNI

KRÁTKÁ PREZENTACE S 12 SNÍMKY

1. Titulní stránka/úvod
2. Tým
3. Problém
4. Řešení
5. Produkt nebo služba
6. Trh
7. Jedinečná prodejní nabídka
8. Konkurence
9. Obchodní model
10. Důkaz
11. Požadavky na financování
12. Kontaktní údaje

PODNIKATELSKÝ PLÁN V 10 KROCÍCH

1. Myšlenka, nabídka a cílová skupina
2. Trh a konkurence
3. Vize a cíle
4. Vaše strategie
5. Marketing
6. Právní aspekty a daně
7. Zakladatelský tým a organizace
8. Finance
9. SWOT analýza
10. Shrnutí

FINANČNÍ PLÁN V 7 KROCÍCH

1. Plán obratu
2. Evidence nákladů
3. Nezapomeňte na počáteční náklady
4. Plánování investic
5. Plánování likvidity
6. Plán financování
7. Výpočet ziskovosti

- **One-pager:** Stručně mi řekněte, co plánujete dělat a jak na toto podnikání budete plánovat finance. Co z toho budu mít?

► OSLOVENÍ INVESTORA ZNAMENÁ SETKÁNÍ NA PODNIKATELSKÉ ÚROVNI

ZÁVĚRY

Klíčové poznatky, které si z tohoto modulu odnesete, jsou:

1. **Shoda zájmů** - Jaký profil investora mi vyhovuje?
2. **Výměna informací** - co vlastně chtějí investoři vědět?
3. **Ptejte se na víc než jen peníze** - sítě kontaktů, bohaté znalosti a zkušenosti.
4. **Využívejte zpětnou vazbu** - buďte otevření!
5. **Zůstaňte realisty** - neztrácejte kontakt s realitou, i když jste možná v určitém okamžiku velmi úspěšní!
6. **Dostaňte se k věci** - čas je vždy krátký!
7. **Budte důvěryhodní** - mluvte pravdivě o sobě a svém podnikání. Usilujete o dlouhodobou podporu.
8. **Budte týmem** - Pracujte jako tým nejen při každodenní práci, ale i v přístupu k financování.



REFERENCE/ODKAZY

- Zdroje a vlastní zkušenosti organizace Hof und Leben (HuL)

DODATEČNÉ ZDROJE

Jak se připravit na prezentaci:

- <https://www.youtube.com/watch?v=AQ2PIP45NQQ&t=150s>
- <https://www.youtube.com/watch?v=1oJkeT3QVOQ>

Německo:

- <https://www.fuer-gruender.de/wissen/geschaeftsidee-finden/how-to-startup/>
- <https://www.junge-gruender.de/finanzierungsarten/>

PROJEKTOVÍ PARTNEŘI



PROJEKTOVÝ KOORDINÁTOR

The European Council of Young
Farmers (CEJA), Belgie
www.ceja.eu

HOF UND
LEBEN

Hof Und Leben (HuL), Německo
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Španělsko
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Švédsko
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Itálie
www.agricolturavita.it



Asociace
soukromého
zemědělství ČR
The Association of Private Farming
of Czech Republic (APF CR),
Česká republika
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos
- jóvenes agricultores de Jaén
(COAG-Jaén), Španělsko
www.coagjaen.es

Sociální media

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Webové stránky projektu

www.farminfin.eu



Financováno Evropskou unií. Podpora Evropské komise při tvorbě této publikace
nepředstavuje souhlas s obsahem, který odráží pouze názory autorů, a Komise nemůže
být zodpovědná za jakékoliv využití informací obsažených v této publikaci.
Projekt č. 2019-1-BE01-KA202-050397