

KĀ SAGATAVOTIES SARUNĀM AR POTENCIĀLAJIEM INVESTORIEM?

Aprīlis 2010, Rīga

Dienas Bizness konferences prezentācija

Capitalia

Ko izvērtē investori, veicot ieguldījumu

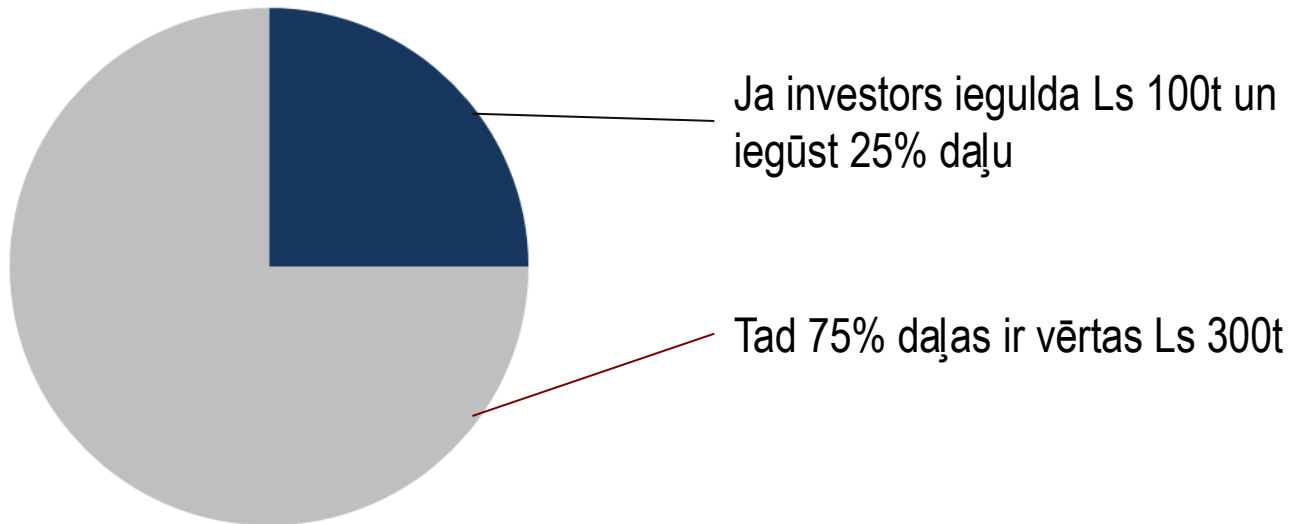
- **Vadības/īpašnieku komanda.** Svarīga ir pieredze, motivācija un “ķīmija” ar investoru
- **Produkta/pakalpojuma specifika.** Unikālitate/atšķirība un spēja aizsargāt no konkurences, kā arī “saprotaimība” no investora puses
- **Tirgus īpašības.** Liels tirgus ar augstu izaugsmi un nelielu konkurenci ir vispievilcīgākais
- **Stratēģija un darbības plāns.** Pārlicina par komandas kompetenci un spēju īstenot/vadīt projektu
- **Finansu atdeve.** No dividendēm vai uzņēmuma daļu pārdošanas nākotnē

Kā sagatavoties sarunai ar investoru

- Tikšanās ar investoru ir kā darba intervija
- Biznesa plāns var nebūt rakstveida formā, bet noteikti ir pārdomāts
- Finanšu prognozes labāk ir “rupjas” nekā pārlietu detalizētas
- Nepieciešamo investīciju summai jābūt fiksētai, par daļu % var runāt
- Par investora daļu % ir vismaz aptuveni noformulētas vēlmes

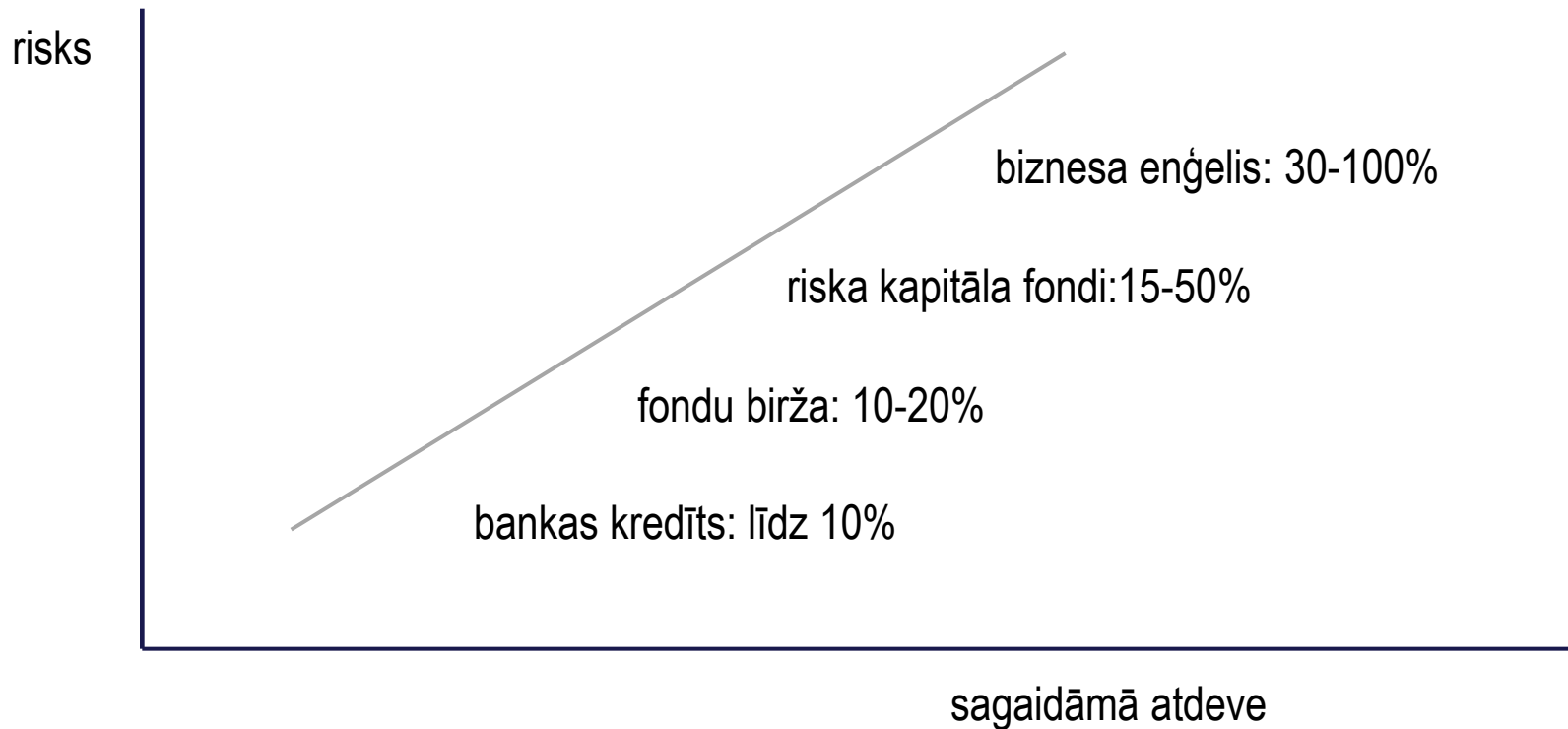
Cik daļas prasīs investors

- Investora daļu % norāda uz uzņēmuma/projekta patreizējo novērtējumu



Kādu atdevi sagaida investori

- Jo augstāks risks, jo augstāka sagaidāmā ikgada atdeve



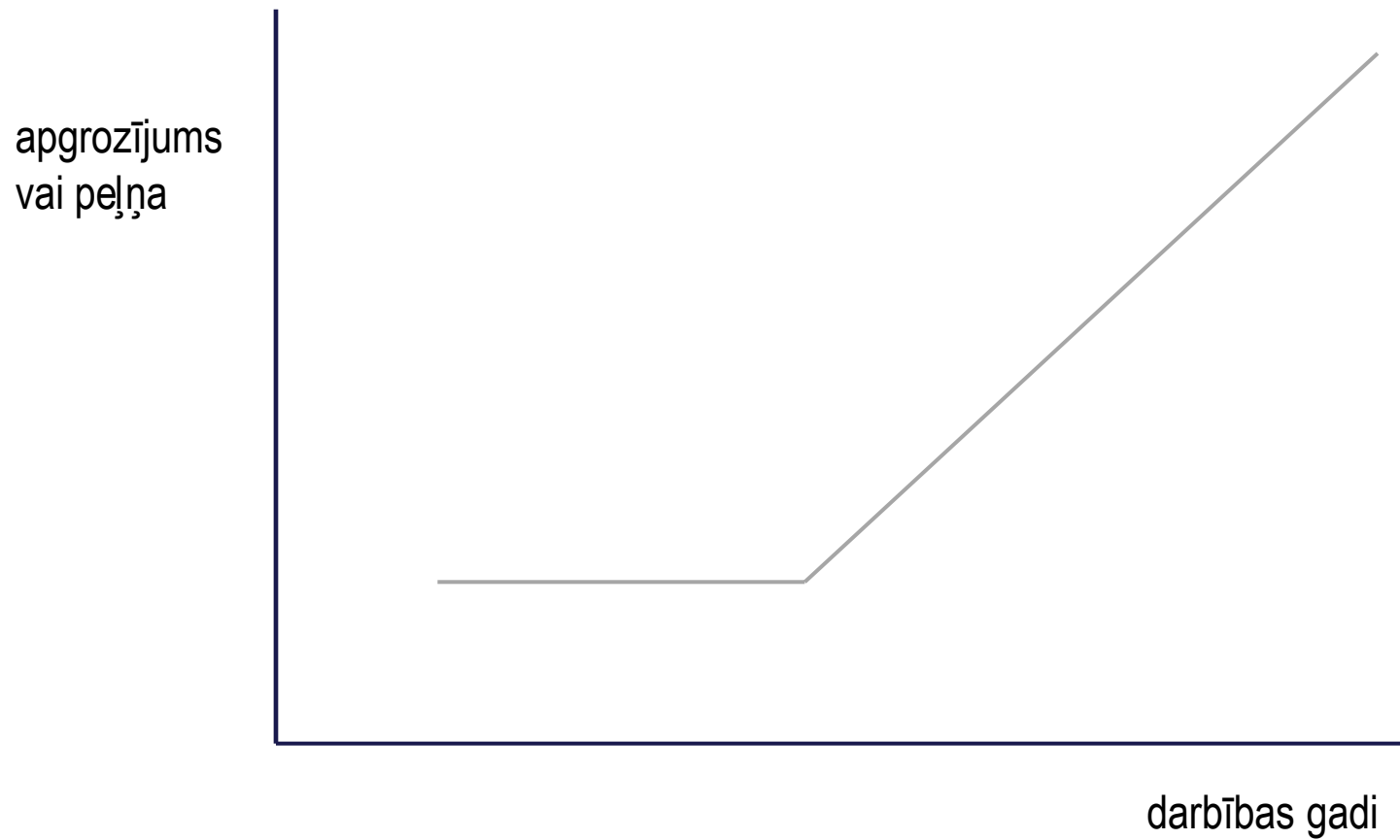
Kādiem projektiem investori dod priekšroku tagad

- Naudas līdzekļi ir deficīta prece
- Komercbankas ir ļoti piesardzīgas, dažas strādā tikai ar esošajiem klientiem
- Riska kapitāls ir ierobežots un grūti pieejams, aktīvākie ir privātie investori
- Investori pamatā meklē “sviestmaizes” darījumus
- Ārkārtīgi grūti piesaistīt finansējumu jauniem projektiem
- Priekšroka esošiem biznesiem, vienkāršiem biznesiem un uzņēmumiem ar mazu parādu nastu

No kā izvairīties sarunās ar investoriem

- Nespēju 2-3 teikumos vienkāršā valodā izstāstīt par uzņēmumu/projektu
- Frāzēm “nav konkurentu”, “nav risku” utml.
- Bailēm par investora iesaisti uzņēmumā pēc iegādes
- Izšķērdības
- “Hokeja nūjas” finansu prognozēm

Kā izskatās “hokeja nūjas” finansu prognozes



Kontakti

Juris Grišins

T: +371 29944395

E: juris@capitalia.lv

Blog.capitalia.lv

Capitalia