

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

**Projekt CZ.1.07/1.1.00/08.0094 Vzdělávání pro udržitelný
rozvoj v environmentálních a ekonomických souvislostech**

Asociace pedagogů základního školství České republiky

www.vcele.eu

23 Hovoří odborníci

Učební list

Ročník: 8

Doporučený počet hodin: 1 – 2

Autor: Mgr. Petr Kolátor

Editace a grafická úprava textu: Mgr. Bc. Anna Doubková

© 2013 Asociace pedagogů základního školství České republiky

Ilustrační obrázky jsou použity v souladu s licencemi z fotobanky Českého svazu včelařů, fotodokumentace projektu VUREES a databáze software Inspiration.

Tento projekt je spolufinancován z Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu České republiky



23 Hovoří odborníci: učební list

Obsah:

1. Finanční analytik
2. Bankovní úředník
3. Soukromý investor

Nebylo by báječné se vžít do role lidí, kteří budou číst váš podnikatelský plán? Vědět jaké podnikatelské plány čtou, o jakých rozhodují a co je nakonec donutí, aby ukázali palcem nahoru nebo dolů? Popíšeme názory 3 odborníků na podnikatelské plány. Každý vám řekne:



Jaký druh informací hledají.
Jakou část zkoumají nejdříve.
Co chtějí vědět o vašem kolektivu, podnikání a trhu.
Co v podnikatelském plánu vidí rádi a co neradi.
Co by mohlo zhatit vaši šanci na investice či na dosažení cílů.

Poskytnou vám cenné informace o tom, co je zajímavé ve firmách a jak ve skutečnosti funguje spolupráce podnikatele a investora.

Finanční analytik

První věc, kterou chce vědět, je, zda váš podnikatelský záměr **řeší konkrétní problém zákazníka**. Jakou hodnotu nabízíte. Jaká je budoucí cílová skupina zákazníků.

Další věc, o kterou se bude zajímat, je **váš management**, na jaký typ lidí se chcete spolehnout. Často se seznamuje s nekompletním týmem odborníků, což v začátcích podnikání je normální. Důležité ale je, aby budoucí podnikatel si toto uvědomoval. Dále ho zajímá návratnost investice.

Kritická místa spatřuje v nereálnosti, protože nejsou zpracovány milníky, které považuje za podstatné. Pro model prodeje mu většinou chybí identifikovaná cílová skupina zákazníků.

Další problém nastává, když výkonný ředitel je neovladatelný. Nejprve firmy žádá o Úvodní shrnutí.

Nejvíce ho u začínající firmy zajímají plány a budoucnost zpracované ve formě finančních výkazů.

Bankovní úředník

Zajímají ho v podstatě stejné informace zpracované v podnikatelském plánu jako finančního analytika. Zkoumá zejména toky peněz, které zajistí splácení závazků budoucího podnikatele. Porovnává poměr vlastního jmění budoucího podnikatele a jeho plánované zadlužení. Stanoví, jakou finanční částkou může přispět banka a jakou podnikatel, aby jeho budoucí podnikání bylo životaschopné.

Banky také více bude zajímat osobní finanční situace budoucího podnikatele, jak splácí případné vlastní hypotéky.

Důvodem pro odmítnutí podnikatelského plánu je např. financování podnikání formou komerčního bankovního dluhu, pokud má být jeho splatnost v delším časovém horizontu bez přinesení vlastního jmění budoucího podnikatele do projektu. Banky rády preferují budoucí podniky, které nepředstavují žádné riziko pro životní prostředí nebo které mají před konkurencí náskok v technologickém know-how.

Bude hodnotit, zda podnikatelský plán jako celek dává smysl. Různé části by měly být propojeny a navzájem se podporovat. Budoucí podnikatel by měl jasně popsat, jak podnikatelský záměr využije příležitosti, kterou trh poskytuje.

Banka hledá v podnikatelském plánu schopný management se správnými zkušenostmi a odbornými znalostmi.

Nejdříve pročítá Úvodní shrnutí, životopisy manažerů, provozní část plánu. Zajímá ho, jak důkladně budoucí podnikatel prozkoumal konkurenci a jak jsou popsány přednosti jeho budoucí firmy.

Soukromý investor - investuje svůj majetek do začínající firmy

Poskytuje startovní kapitál při rozjezdu začínající firmy. Financují firmy, které dokonce ještě nemají ani své sídlo. Mají koncept ve formě myšlenky a podnikatelského záměru, nemají zpracovaný ani podnikatelský plán. Jsou to zejména velmi malé firmy, třeba se dvěma zaměstnanci. Jedná se o finanční částky v rozmezí 250.000,-Kč až 1.500.000,-Kč. Většinou se domluví 2 - 3 investoři s tím, že rozloží rizikovost budoucí firmy v oblasti zdrojů financování.

Zaměřují se na zkušenosti budoucího podnikatele. Zajímá je, např. kolikrát již rozvázal pracovní smlouvu na vlastní žádost. Další problém je nedostatek referencí na budoucího podnikatele jako osobu - tzv. pálení mostů, přerušení kontaktů s bývalými šéfy. Zkrátka chybí dobré pracovní zázemí a minulost.

Nejvíce je zajímavá prezentace myšlenky a vlastního podnikatelského záměru, jeho realizace a analýza konkurence. Nejdříve se zajímají o strukturu managementu a pak přejdou na finanční plán. Kritickými body pro ně jsou - problematická kvalifikace zakladatele firmy, nedostatečná analýza konkurence, dlouhý popis koncepce a nedostatečný finanční plán.

Obdobnou činnost soukromých investorů prezentuje např. ČT ve formě programu "Den D".