GTL Projekt

GreenTecLab

Financovanie - prehľad rôznych možností

Odkiaľ pochádzajú peniaze na založenie podnikania?

Odpovede na túto otázku sa môžu veľmi líšiť.

Môžete mať úspory alebo spoločenské prostredie, ktoré vás finančne podporuje.

Alebo môžete získať financovanie od klasických bankových inštitúcií (napr. klasický bankový úver) alebo iných profesionálnych finančníkov (napr. verejné programy financovania, investori).

Možnosťou, ako naštartovať financovanie vášho podnikania, sú aj nové formy financovania, ako napríklad crowdfunding.

Ktorá forma financovania je tá správna?

Aj odpovede na túto otázku sa líšia, pretože to, ktoré financovanie je pre vás vhodné, závisí od viacerých faktorov.

Každá forma financovania má svoje výhody a nevýhody a v závislosti od spôsobu financovania musíte splniť určité požiadavky.

Okrem toho sa financovanie líši v tom, ako rýchlo dostanete peniaze, aká vysoká je financovaná suma a či za ňu musíte poskytnúť priamu protihodnotu (napr. prevod akcií spoločnosti alebo práva na spolurozhodovanie).

Preto si vždy na začiatku položte otázku, ktorá forma financovania je najvhodnejšia pre to, čo máte v pláne.

Bootstrapping

Termín bootstrapping sa používa vtedy, keď zakladatelia financujú svoj podnikateľský nápad výlučne z vlastných prostriedkov.
Avšak bootstrapping je zvyčajne vhodný len vtedy, ak je možné realizovať start-up s prijateľnými finančnými nákladmi (do 50 000 EUR).

Výhody

- Nemusíte robiť kompromisy, pretože nie ste od nikoho finančne závislí.
- Ušetríte si vysoké úroky.

Nevýhody

- Podnik sa zvyčajne dá budovať len pomaly, môže vás predbehnúť konkurencia.
- Nemáte prístup k odborným znalostiam a sieťam, ktoré prinášajú investori.
- Ak zlyháte, vaše ušetrené peniaze sú stratené.

Rodina a priatelia

Ľudia z okolia často ponúkajú finančnú podporu pre začínajúce podniky. Podmienky sú zvyčajne výhodnejšie ako tie, ktoré ponúkajú profesionálni finančníci.
Zvyčajne sa peniaze poskytujú ako pôžička (často dokonca bezúročná) alebo ako vlastný kapitál.

Výhody

- Priaznivejšie podmienky ako u profesionálnych veriteľov.

Nevýhody

- Ak váš podnikateľský nápad zlyhá, môže to pokaziť vaše súkromné vzťahy.
- Vopred upozornite seba aj svojich podporovateľov na riziká a všetky dohody zaznamenajte do písomnej zmluvy.

Úvery a pôžičky

Klasický bankový úver sa zvyčajne vzťahuje na sumy od 25 000 do 300 000 eur.

Výhody

- Bezpečnosť plánovania: Úver splácate počas stanoveného obdobia s pevnou úrokovou sadzbou.
- Banky nedostávajú žiadne podiely a nemajú možnosť podieľať sa na riadení vášho podnikania.

Nevýhody

- Bankové úvery sa zvyčajne poskytujú len vtedy, keď váš projekt pokročil do takej miery, že čoskoro prinesie zisk.

Pôžičky z verejných zdrojov

Propagačné úvery alebo úvery na financovanie sú podobné klasickým bankovým úverom. Peniaze však pochádzajú z verejných zdrojov, napr. z ministerstiev. Tieto inštitúcie sledujú predovšetkým politické ciele, preto sú finančné podmienky zvyčajne výhodnejšie.

Výhody

- Nízke úrokové sadzby, dlhá doba splácania.
- Splácanie sa často začína až po dvoch rokoch.

Nevýhody

- Je možné, že propagačné úvery sú viazané na konkrétne tematické oblasti a že udeľovanie finančných prostriedkov je menej flexibilné.

Crowdfunding a crowdinvesting

Crowdfunding využíva silu davu.
Svoj nápad predstavíte na crowdfundingovej platforme (napr. Kickstarter alebo crowdfunding) a dúfate, že vás mnohí ľudia podporia malou sumou peňazí.

Crowdinvesting je variant crowdfundingu, ktorý sa etabloval ako významná možnosť financovania.
Pri crowdinvestingu dostávajú investori na oplátku finančnú kompenzáciu, napr. percentuálny podiel na budúcich ziskoch. Spravidla však nedostávajú žiadne práva pri rozodovaní a riadení podnikania.

Výhody

- Mnohí podporovatelia sa rozhodujú na základe sympatií, a nie na základe ekonomických vyhliadok na úspech.

Nevýhody

- Malá istota pri plánovaní, pretože nie je možné predvídať, aká suma sa prostredníctvom crowdfundingu dosiahne.

Rizikový kapitál (VC)

VC znamená, že spoločnosť investuje peniaze z fondu do začínajúcich a nových podnikov.
Investícia môže predstavovať niekoľko 100 000 eur.

Výhody

- Je možné financovať veľmi vysoké sumy.

Nevýhody

- Rizikový kapitál často očakáva podiely v podniku a často aj spolurozhodovacie práva.
- Cieľom rizikových investorov je exit: to znamená, že chcú odísť po určitom čase s čo najväčším ziskom. To môže viesť k veľkému tlaku.

Podnikateľskí anjeli

Podnikateľskí anjeli sú súkromné osoby, ktoré investujú svoj majetok do začínajúcich podnikov.
Podnikateľskí anjeli sú často aktívni alebo bývalí podnikatelia, ktorí majú osobný záujem o váš nápad.
Investície sa pohybujú od 25 000 do niekoľkých 100 000 eur.
Na rozdiel od rizikových fondov sa podnikateľskí anjeli rozhodujú aj na základe osobných záujmov a sympatií, a nie výlučne na základe ekonomických vyhliadok na úspech.

Výhody

- Podnikateľskí anjeli poskytujú prístup k svojej sieti a často podporujú vlastnými odbornými znalosťami

Nevýhody

- Podnikateľskí anjeli chcú tiež po niekoľkých rokoch odísť so ziskom.

Inkubátory a akceleračné programy

Inkubačný program nie je klasická finančná podpora. Inkubátor znamená, že vy (a váš tím) máte za pomoci profesionálnej podpory mentorov a koučov transformovať svoj nápad na realizovateľný podnikateľský koncept. Akceleračné programy fungujú podobne ako inkubačné programy, ale zvyčajne začínajú vo fáze rastu. Štandardom je počiatočné financovanie. Na rozdiel od inkubátorov, ktorých sponzormi sú zvyčajne verejné inštitúcie alebo univerzity, akceleračné programy často podporujú spoločnosti.

Výhody

- Prístup k profesionálnemu poradenstvu pri zakladaní podniku a podpora pri rozvoji podnikateľského konceptu.

Nevýhody

- Žiadne vysoké finančné sumy.

Súťaže pre začínajúcich podnikateľov

Výška výhier v súťažiach pre začínajúcich podnikateľov sa pohybuje od niekoľkých tisíc eur až po 50 000 eur. V súťažiach však ide o viac ako len o peňažnú výhru. Účasťou v nich môžete upozorniť na svoj podnikateľský nápad a prilákať investorov.
V mnohých súťažiach je súčasťou ceny aj rozsiahle poradenstvo pre začínajúcich podnikateľov a prístup k zavedeným sieťam začínajúcich podnikateľov.

Výhody

- Naučíte sa odprezentovať svoj podnikateľský nápad.
- Oboznámite potenciálnych investorov so svojím podnikateľským nápadom.
- Dobré umiestnenia v súťažiach sú známkou kvality vášho podnikateľského nápadu.

Nevýhody

- Výhra zvyčajne nestačí na úplné financovanie vášho podnikateľského nápadu.

Ak sa chcete dozvedieť viac o možnostiach financovania, navštívte našu webstránku.

GreenTecLab

- https://gruenderplattform.de/finanzierung-und-foerderung/startup- finanzierung#venture-capital
- https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/10-moeglichkeiten-ihr- startup-oder-ihre-geschaeftsidee-zu-finanzieren/