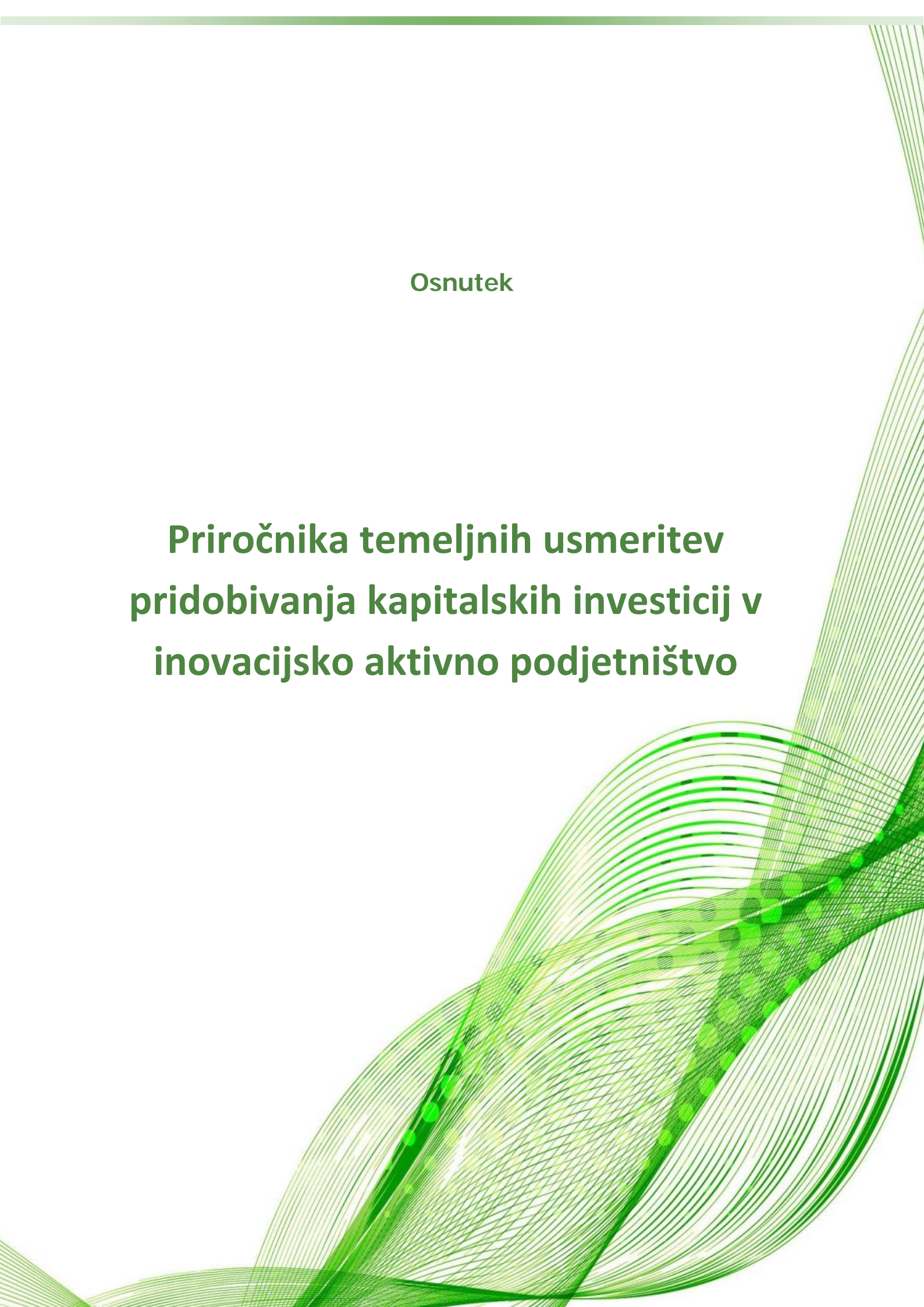


Osnutek

**Priročnika temeljnih usmeritev
pridobivanja kapitalskih investicij v
inovacijsko aktivno podjetništvo**



Kazalo

1. Kaj je osnova za uspešen zagon in poslovanje podjetji?	3
1.1. Pregled nad viri financiranja.....	3
1.2. Povratna sredstva ali dolžniško financiranje.....	3
1.3. Nepovratna sredstva	8
1.4. Kapitalski vstop ali lastniški viri financiranja podjetja	9
2. Izpolnjevanje pogojev za pridobitev sredstev financiranja	10
2.1. Kaj iščejo vlagatelji in kako jih prepričati?	10
2.2. Kaj vse mora podjetje izpolnjevati, da dobi investicijo?.....	10
3. Priprava za pridobitev sredstev financiranja	11
3.1. Predstavitev projekta ali dejavnosti v obliki poslovnega in finančnega načrt.....	11
3.2. Kratka prezentacija za investitorja – Elevator Pitch.....	12
3.3. Terminski načrt s ključnimi mejniki, aktivnostmi in rezultati	13
4. Kako pravilno ravnati s prejetimi sredstvi od razpisa in vlagatelja.....	13

Uredil in izdal: RRA Zeleni kras, d.o.o.,
Center za inovativnost in razvoj

Pripravil: mag. Primož Kunaver (Primum
d.o.o.)

Dogodek je organiziran v okviru projekta
SMART INNO- Inteligentna mreža in
trajnostni inovacijski grozd za dvig
konkurenčnosti malih in srednjih podjetij v
Jadranu na področju raziskav, razvoja in
inovacij (RRI) - Jadranski čezmejni
program IPA 2007-2013.



REPUBLIKA SLOVENIJA
SLUŽBA VLADE REPUBLIKE SLOVENIJE ZA RAZVOJ
IN EVROPSKO KOHEZIJSKO POLITIKO



1. Kaj je osnova za uspešen zagon in poslovanje podjetji?

Osnova za uspešen zagon in poslovanje podjetji je **dobra ideja, zavzet tim ljudi in dovolj kapitala za ustanovitev ter rast podjetja**. Bolj kot se podjetje nahaja v kapitalno intenzivni panogi ter hitrejša kot je rast podjetja, več finančnih sredstev potrebuje. Dovolj kapitala oz. finančnih virov spodbuja in pozitivno vpliva na ustanavljanje podjetji in razvoj regije kot celote.



1.1. Pregled nad viri financiranja

Podjetja in posamezniki lahko do virov sredstev za tekoče financiranje in ustanovitev podjetja pridejo preko treh glavnih virov financiranja, ti so: **povratna sredstva, nepovratna sredstva in kapitalski vstop**.

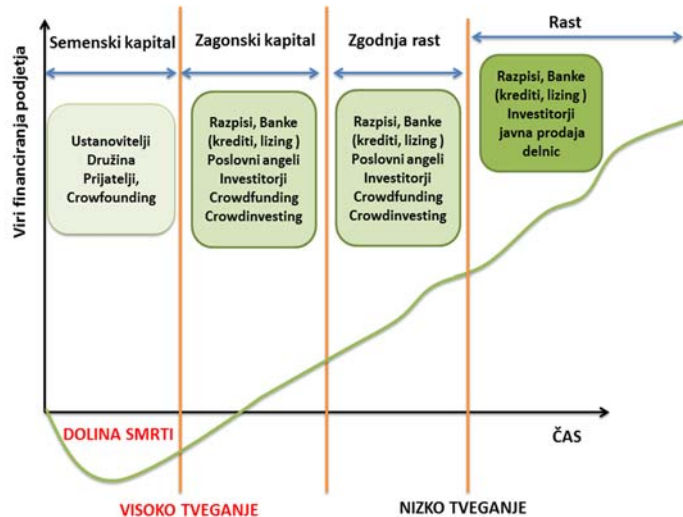
Skupni cilj in glavni namen virov financiranja podjetniške aktivnosti je: **dvigovanje konkurenčnosti podjetij ter možnost vstopa in obstoja podjetji na globalnem trgu**. Razvoj konkurenčnosti in odličnosti podjetji pozitivno vpliva tudi na razvoj regije in države, kar je tudi eden od glavnih razlogov za razpisovanje in ponujanje sredstev za financiranje podjetniške dejavnosti s strani države ter Evropske Unije.¹

¹ <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/viri-financiranja-podjetja>

² http://www.imamidejo.si/resources/files/doc/Osnove_lastnih_oblik_financiranja_MSP.pdf

Kateri vir kapitala je najprimernejši za podjetja, je odvisno od stopnje razvoja podjetja (faz življenjskega ciklusa podjetja) in namenov, za katerega podjetje potrebuje kapital.²

V Sloveniji se za financiranje z lastniškimi viri v glavnem odločajo nova (mala) podjetja. V kasnejših fazah pa se v glavnem financirajo s krediti komercialnih bank ali z zadržanim dobičkom, dobršen del koriščenja različnih možnosti financiranja pa ostaja tudi neizkoriščen. Spodnja slika prikazuje vire financiranja glede na življenjsko fazo podjetja in potrebo po kapitalu. (VIR: Pfeifer 2008³)



1.2. Povratna sredstva ali dolžniško financiranje

Pri dolžniškem viru financiranja si podjetje denar izposodi, ga odplačuje in za to plačuje obresti. Izposojanje denarja tako med podjetjem in posojilodajalcem predstavlja dolžniško upniško razmerje, ki se konča, ko kreditjemalec vrne izposojeno glavnico, skupaj z obrestmi v določenem obdobju.

³ Pfeifer, Boris (2008). Osnove lastniških oblik financiranja MSP in razvoj trga rizičnega in tveganega kapitala v Republiki Sloveniji. Dostopno na: http://www.imamidejo.si/resources/files/doc/Osnove_lastnih_oblik_financiranja_MSP.pdf

Najpogostejše oblike dolžniških virov financiranja so:

1. Bančni kredit (dolgoročni in kratkoročni): Zaradi pomanjkanja lastnih finančnih sredstev v fazi rasti obsega poslovanja so bančni krediti ključni za rast in razvoj podjetij. Delež lastnega kapitala med viri financiranja podjetij je v Sloveniji praviloma zelo majhen, saj v večini malih podjetij znaša med 5 in 15 odstotki. Banke po navadi želijo, da bi ta delež znašal vsaj 30 odstotkov. Večji delež namreč pomeni večjo finančno moč podjetja. Glede na trajanje kreditov razlikujemo med kratkoročnimi, srednjeročnimi in dolgoročnimi krediti.⁴

Kratkoročni krediti v večini primerov zapolnijo vrzel podjetij, ki nastane zaradi časovne neusklajenosti plačil med kupci in dobavitelji (primer: terjatev do kupcev, premajhne zaloge, itd.) in za zagotavljanje nemotenega poteka proizvodnje, saj mora biti podjetju za nemoteno delovanje proizvodnje denar vedno na voljo. Kratkoročni krediti običajno trajajo eno leto, podjetjem pa omogočajo porabo sredstev po predhodno dogovorjenem načinu, skladno s potrebami poslovanja.



Oblike kratkoročnega financiranja so:

- **limit na transakcijskem računu** (primeren za podjetja, ki želijo financirati obratna sredstva in imajo občasne likvidnostne primanjkljaje),
- **financiranje obratnih sredstev** (primerno za podjetja, ki potrebujejo enkratno večji znesek za financiranje svojega tekočega

poslovanja, kot npr. nakup materiala oziroma surovin ipd.),

- **okvirni kredit** (namenjen je financiranju večkratnih potreb po likvidnostnih sredstvih v nižjih zneskih, kot so npr. izplačila plač, plačila davkov in prispevkov, plačila dobaviteljem, mesečna plačila najemnin, itd.),
- **kreditna linija v obliki fiksnih tranš** (primerna za podjetja z ustreznim likvidnostnim načrtom, ki natančno vedo kdaj, zakaj in za koliko časa bodo sredstva potrebovali).

Srednjeročne in dolgoročne kredite podjetja praviloma potrebujejo za investiranje v nov poslovni proces ali njegovo posodobitev, razširitev ter prestrukturiranje obstoječega poslovnega procesa, za izvajanje investicijskih del, za naložbe v infrastrukturo ter za ekološke projekte. Za tovrstne namene ponujajo banke podjetnikom srednjeročne (do 5 let) ali dolgoročne kredite (nad 5 let). Višina kredita, trajanje, vračilo in oblika zavarovanja so prilagojeni potrebam in specifikam podjetja, ki so razvidne iz investicijskega oziroma poslovnega načrta.



Oblike dolgoročnega financiranja so:

- **investicijsko financiranje** (kreditni so namenjeni predvsem financiranju osnovnih sredstev (strojev, proizvodnih linij, itd.) in širjenja obsega poslovanja oziroma financiranju novih poslovnih idej).

⁴ <http://www.podjetnik.si/clanek/kaj-podjetnikom-ponujajo-banke-20051310#>

- **dolgoročno financiranje obratnih sredstev** (namenjeno financiranju višine zalog, za katere podjetje pričakuje, da jih bo potrebovalo v daljšem časovnem obdobju),
- **projektno financiranje** (namenjeno financiranju kapitalno intenzivnih projektov (financiranje infrastrukture, energetike, industrijskih projektov),
- **nepremičninsko financiranje** (namenjeno razvoju stanovanjskih, industrijskih in poslovnih objektov za lastne potrebe investitorja ali za prodajo oziroma oddajo objektov),
- **sindicirani krediti** (namenjeno predvsem financiranju višjih zneskov; banka v sodelovanju z drugimi organizira sindikat bank z namenom porazdelitve tveganja⁵. Ugodne sindicirane kredite v Sloveniji nudijo banke NLB in UniCredit Banka. Uspešen prejemnik sindiciranega kredita je npr. podjetje Interblock, ki je za razvoj in najem igralnih avtomatov v Severni Ameriki prejelo dolgoročno sindicirano posojilo v višini 50 milijonov dolarjev. Polovico je prispevala NLB v sodelovanju z ameriško KeyBank National Association, ki je nastopila v vlogi agenta, posel pa je zavarovala banka SID)⁶.

2. Obveznica je neke vrste posojilo oziroma predstavlja način zadolževanja. Izdajatelj izdajo obveznico takrat, ko potrebujejo denar. Vlagatelji pa izdajateljem obveznic posodijo denar za določeno obdobje, v zameno za obresti (t. i. kupon). Razlika med navadnim posojilom in obveznico je v tem, da se pri obveznicah s pogodbo o posojilu

lahko trguje (vrednostni papir oz. finančni instrument) in se pravice posojilodajalca ob prodaji pogodbe prenesejo na nekoga drugega.

Praktičen primer plačila obresti obveznice: predpostavimo, da je vlagatelj investiral v 5-letno obveznico v vrednosti €10.000. Letni kupon (obresti) obveznice znaša 6 %. Graf spodaj prikazuje dinamiko prejemkov pri klasični obveznici⁷.



3. Hipotekarni kredit je dolgoročni kredit, ki ga banke oziroma ostale finančne institucije odobravajo potrošnikom ali pravnim osebam, za zavarovanje denarnih terjatev pa se vzpostavi hipoteka na nepremičnino v korist banke oziroma kreditodajalca. Običajno so hipotekarni krediti stanovanjski krediti, kjer se nepremičnina, ki se kreditira, zastavi kot jamstvo za plačilo kreditnih obveznosti. Pogosto je zaradi tovrstnega zavarovanja odplačila tudi obrestna mera nižja od ostalih nenamenskih kreditov⁸.

4. Faktoring ali odkup terjatev je finančna storitev, ki podjetjem omogoča financiranje poslovanja z odkupom nezapadlih terjatev. Faktor prevzame tveganje neplačila kupcev in se zaveže, da terjatev podjetju poravna v določenem roku in pod določenimi pogoji, če kupec ne poravna računa. To pomeni, da lahko brez skrbi sklenete posel z novo stranko in se odločite za odkup terjatve. Ko izdate račun na podlagi pogodbe, bo podjetje za faktoring financiralo njegovo plačilo in denar se bo znašel na vašem računu, kljub

⁵ <http://www.podjetniski-portal.si/index.php?mode=preview&i=192>

⁶ <http://www.delo.si/gospodarstvo/finance/dolgorocno-posojilo-nlb-za-interblock.html>

⁷ <http://www.financnislovar.com/definicije/obveznice.html>

⁸ <https://www.gbkr.si/osebne-finance/pripomocki/slovar/hipotekarni-kredit-3961/>

temu, da bo stranka račun plačala šele čez nekaj časa (npr. dva meseca), tako kot je želela⁹ oz. je bilo dogovorjeno. Faktoring zelo pozitivno vpliva na razvoj malih in srednjih ter hitro rastočih podjetji, saj lahko s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja ter odpravljajo tveganje neplačil s strani kupcev¹⁰.

5. **Leasing** je pogodbeno razmerje, kjer dajalec leasinga po naročilu jemalca leasinga kupi predmet leasinga in mu ga izroči v uporabo. S plačilom zadnjega obroka jemalec leasinga postane pravni lastnik predmeta leasinga¹¹.

Podjetja se najpogosteje poslužujejo **finančnega oz. kapitalskega leasinga**, ki je najpogostejša oblika leasinga, primerna tako za fizične kot tudi pravne osebe. Jemalec leasinga se že ob sklepu pogodbe odloči, da želi na koncu odplačilne dobe z odkupom lastniške opcije postati pravni lastnik predmeta pogodbe (avtomobila, stanovanja, hiše, plovila, itd.).

Drugi pogosto uporabljen leasing je **operativni oz. storitveno-poslovni leasing**, ki je namenjen tistim strankam, ki jih zanima predvsem uporaba, ne pa tudi nakup predmeta pogodbe. Običajno se za to obliko leasinga odločajo pravne osebe in podjetni posamezniki, ki imajo možnost prilagoditi višino mesečnih najemnin. Ob izteku pogodbe lahko najem podaljšajo, predmet pogodbe pa vrnejo ali odkupijo¹².

6. **Franšizing** je pogodbeno razmerje, v katerem dajalec franšize (franšizor) pridobitelju franšizinga (franšizi) odstopi

pravico do uporabe zaščitene konkurenčne prednosti, ki jih je razvil. Franšizna pogodba zajema uporabo zaščitene pravice, nabavni, prodajni in organizacijski koncept, oblikovanje enote, šolanje, informiranje, poslovne skrivnosti in znanja ter izkušnje za uporabo zaščitene konkurenčne prednosti. Za jemalca franšize so določene prednosti, kot so na primer uveljavljena blagovna znamka, tržna podpora in nasveti dajalca franšize. **Večja podjetja, ki se v Sloveniji ukvarjajo s franšizami, so: OMV, Petrol, Mercator, DZS, Tuš, Mura.** Med manjšimi in srednje velikimi najdemo podjetja BHS, Pekarno Postojna, Piramido, Tomas Sport, Simple, Roto, itd¹³.



7. **Crowdfunding ali množično financiranje** je definirano kot skupen nastop posameznikov v podporo določenemu projektu, ki se najbolj učinkovito organizira prek različnih spletnih platform. Množično financiranje ima v grobem tri oblike podpore za zbiratelje sredstev: **lastniško financiranje** (financiranje z lastniškim kapitalom, ki daje vlagatelju pravico do lastniškega deleža v podjetju), **dolžniško financiranje** (dolžniško-upniško razmerje, ki traja dokler podjetje ne vrne glavnice in obresti posojilodajalcu), **nagradno-donacijsko** financiranje (uspešna start-up

⁹ <https://www.bloganje.com/kaj-je-factoring>

¹⁰

http://www.innovation2020.eu/Dokumenti/Koristni_nasveti/Vse%20kar%20morate%20vedeti%20o%20virih%20financiranja%20za%20zagon%20in%20razvoj%20podjetja_final.pdf

¹¹ [http://www.podjetniski-](http://www.podjetniski-portal.si/index.php?mode=preview&i=191)

[portal.si/index.php?mode=preview&i=191](http://www.podjetniski-portal.si/index.php?mode=preview&i=191)

¹²

http://www.innovation2020.eu/Dokumenti/Koristni_nasveti/Vse%20kar%20morate%20vedeti%20o%20virih%20financiranja%20za%20zagon%20in%20razvoj%20podjetja_final.pdf

¹³ <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/fransizing>

podjetja na start-up tekmovanjih prejmejo nagrado, ki je ni treba vračati). Med najbolj znanimi platformami za množično financiranje sta: **Kickstarter** (www.kickstarter.com) ter **Indiegogo** (www.indiegogo.com)¹⁴.

- 8. Crowdfunding ali množično investiranje** je investiranje v podjetja s pomočjo različnih investorjev. V Sloveniji od 22. marca 2016 deluje **prva platforma za množično investiranje CONDA** - (www.conda.si), ki je oblika financiranja podjetij, v kateri sta združeni obliki množičnega posojilnega financiranja in deležniške oblike investiranja¹⁵. Na platformi se predstavljajo večinoma mala in srednja podjetja, ki iščejo semenski kapital oziroma denar za rast. Za zagon kampanje podjetje plača prispevek, po uspešni kampanji pa platforma CONDA prejme en del od investicije¹⁶.

1. 2.1 Kako do povratnih sredstev ali dolžniškega financiranja?

- **Ugodne kredite** za mikro, mala in srednje velika podjetja (MSP) ponuja tudi **Slovenski podjetniški sklad**¹⁷, ki preko mikrokreditov za mlada podjetja (do 5 let) po **ugodni obrestni meri omogoča podjetjem ugodni vir financiranja za rast, razvoj, investicije in tekoče poslovanje**. Cilj je omogočiti dostop do virov financiranja po ugodnih pogojih financiranja, ki se kažejo v nižji obrestni meri, nižjih zavarovalnih zahtevah in ročnosti kredita. O kreditih za MSP podjetja Slovenskega podjetniškega sklada je več informacij na voljo na tej povezavi:

<http://www.podjetniskisklad.si/sl/produkt-i-sklada/program-mladi/mikrokrediti>

- V okviru obravnave finančnih instrumentov je treba izpostaviti še **SID banko**¹⁸, ki z različnimi finančnimi instrumenti spodbuja posle podjetij, bank in drugih institucij, hkrati pa zavaruje tiste rizike, ki jih zaradi njihove narave in stopnje rizičnosti zasebni (po)zavarovatelji niso pripravljene prevzeti ali pa imajo za to omejene zmogljivosti. Zadnji uspešen tovrstni projekt financiranja preko SID banke sta primera podjetij Cimos d. d. (pridobil 40 mio EUR ugodnih posojil) in Kolektor Group d.o.o. (prejel 14,1 mio EUR ugodnih posojil). O kreditih za mala in srednje velika podjetja s strani SID banke je na voljo več informacij na tej povezavi: <http://www.sid.si/Financiranje/Financiranje-prek-SID-banke/Kreditiz-Posojilnega-sklada-za-mala-in-srednje-velika-podjetja-MSP>

- **Naslednja oblika ugodnega kreditiranja je tudi preko Eko sklada**¹⁹, ki podjetjem posameznikom in lokalnim samoupravam nudi finančne spodbude v obliki ugodnih kreditov za različne naložbe na vseh področjih varstva okolja. **Sklad podjetjem ponuja ugodne kredite za naslednja področja: obnovljivi viri energije, učinkovita raba energije, odpadki, varstvo voda in učinkovita raba voda, odvajanje odpadnih voda, naložbe v okoljske tehnologije itd.** Ugodno kreditiranje za posameznike in podjetja Eko sklada je predstavljeno tudi na tej povezavi: <https://www.ekosklad.si/pravne-osebe> (podjetja),

¹⁴ <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/mnozicno-financiranje-crowdfunding>

¹⁵ <http://www.tp-lj.si/kaj-je-crowd-investing-ali-equity-based-crowdfunding.html>

¹⁶ <http://www.tp-lj.si/podjetniska-sreda-mnozicno-investiranje-conda.html>

¹⁷ <http://www.podjetniskisklad.si/sl/>

¹⁸ <http://www.sid.si/>

¹⁹ <https://www.ekosklad.si/>

<https://www.ekosklad.si/fizicne-osebe>
(fizične osebe).



1.3. Nepovratna sredstva

Nepovratna sredstva v obliki denarja so prek razpisov na voljo iz različnih lokalnih, nacionalnih virov in EU skladov. Značilno za vse razpise je, da je v vsakem razpisu navedeno, kdo se lahko prijavi, čemu so sredstva namenjena, koliko časa je predvideno da traja projekt, koliko je lahko članov v konzorciju, kako ravnati z intelektualno lastnino pred začetkom projekta in po zaključku, ter še ostali pogoji za pridobitev sredstev. **Nepovratna sredstva so lahko namenjena podjetjem vseh velikosti, posameznikom, javnim raziskovalnim inštitucijam podpornemu okolju, občinam, itd.** Ključnega pomena za pridobitev nepovratnih sredstev je dobro predstavljena in razvita projektna ideja in načrt, ki je v skladu z vsemi pogoji razpisa.

V koliko se podjetja, posamezniki, lokalne samouprave ali podporno okolje zanimajo za pridobitev nepovratnih sredstev je treba le-te redno pregledovati. Informacije o domačih in tujih razpisih so objavljeni na spletnih straneh ministrstev, skladov, agencij, ki so na voljo tudi na teh povezavah:

- MGRT:
http://www.mgrrt.gov.si/si/kako_do_sredstev/objavljeni_razpisi/,
- MVZT:
http://www.arhiv.mvzt.gov.si/si/o_ministrstvu/javne_objave/javni_razpisi/,

- Slovenski podjetniški sklad:
<http://www.podjetniskisklad.si/sl/razpisi>,
- ARRS: <https://www.arrs.gov.si/sl/razpisi/>,
- Agencija RS za kmetijske trge in razvoj podeželja:
http://www.arsktrp.gov.si/si/o_agenciji/javne_objave/javni_razpisi/.

1.3.1 Viri, iz katerih je mogoče pridobiti nepovratna sredstva

Pri iskanju virov nepovratnih sredstev je pomemben sektor dejavnosti podjetja oz. institucije, na katerega želi prijaviti projekt. Treba je spremljati objave uradnih spletnih strani evropskih programov in slovenskih ministrstev ter drugih institucij. Vire in razpise, ki so na razpolago, izvajajo ministrstva in njihove agencije, ki skrbijo za izvajanje politik znotraj svojega sektorja (npr. MGRT, MVZT, ARRS, Slovenski podjetniški sklad, itd.) in za realizacijo izzivov teh politik (preko razpisov). Razpisi, ki se nanašajo na področje evropske kohezijske politike, so objavljeni na skupni spletni strani: www.euskladi.si (za več informacij glej še Moj spletni priročnik²⁰).

Za podjetja najbolj zanimiv EU horizontalni program je **Okvirni program Evropske unije Horizon 2020 (Obzorje 2020)**, ki je aktiven od leta 2014 in bo trajal vse do leta 2020. Program je namenjen spodbujanju raziskav in inovacij, s ciljem ustvarjati gospodarsko rast in nova delovna mesta v Evropi. Za program je namenjenih preko **80 milijard evrov**.

Horizon 2020 ima tri glavna področja:

- **Odličnost v znanosti**, ki spodbuja vrhunske raziskovalce.
- **Vodilni položaj v industriji** na področju: informacijske in komunikacijske

²⁰ <http://www.podjetniski-portal.si/e-publikacije/6070-Koraki-do-nepovratnih-evropskih-sredstev/>

tehnologije, napredna proizvodnja, robotika, biotehnologija, vesolje in spodbude za mala in srednja podjetja.

- **Družbeni izzivi**, ki se posvečajo reševanju družbenih vprašanj z različnih področij: ekonomska kriza, varnost, obnovljivi viri, kmetijstvo, zdravje, promet, pomorstvo itd.²¹

Prijave na vse ukrepe v okviru programa Obzorje 2020 potekajo preko posebnega evropskega portala »Participants portal«, ki je predstavljen na tej povezavi:

<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/index.html>

1.4. Kapitalski vstop ali lastniški viri financiranja podjetja

Lastniški vire financiranja za zagon in razvoj podjetij delimo v splošnem na:

- **lastna sredstva ustanovitelja, sorodnikov, prijateljev ali sodelavcev**,
- formalne finančne vire finančnih institucij, specializiranih za lastniške oblike financiranja podjetij (**skladi ali družbe tveganega kapitala**),
- neformalne finančne vire posameznikov t. i. **poslovnih angelov**,
- **alternativne borze, specifične za MSP**, ali zaprto prodajo delnic (prodaja izven borze).

Družina in prijatelji so zelo pogost začetni vir financiranja, saj običajno tovrstni investitorji podjetniku zaupajo, ker ga dobro in dolgo poznajo. V nadaljnjem razvoju poslovanja pa so bolj običajni institucionalizirani ali poslovni vlagatelji, zlasti skladi tveganega kapitala.

Osnovni cilj skladov tveganega kapitala je v ustvarjanje dobička.²²

Tvegani kapital se praviloma vlaga z namenom:

- financiranja razvoja začetnega koncepta poslovnega modela podjetja (**semenski kapital**),
- financiranja razvoja izdelkov ali storitev in začetnega trženja (**zagonski kapital**),
- financiranja nadaljnega razvoja podjetja za povečanje proizvodnih zmogljivosti, razvoj trga, izdelkov ali storitev in zagotavljanje dodatnega obratnega kapitala (**razširitveni kapital**).

Delujoči skladi in naložbe tveganega kapitala v Sloveniji so:

1. **Prvi sklad, družba tveganega kapitala, d.o.o.** (<http://www.rsg-capital.si/>), skupni kapital: 18,405 mio €
2. **DTK Murka, družba tveganega kapitala, d.o.o.** (<http://www.dtkmurka.si/>), skupni kapital: 8 mio €,
3. **META Ingenium, družba tveganega kapitala, d.o.o.**, skupni kapital: 10,207 mio €,
4. **Sklad poslovnih angelov**, družba tveganega kapitala, d.o.o. (<http://www.poslovniangeli.si/>), skupni kapital: 5,392 mio €,
5. **STH Ventures, družba tveganega kapitala, d.o.o.** (<http://www.sth.si/>)²³



²¹ <http://www.podjetniski-portal.si/index.php?t=news&id=5151>

²²

http://www.innovation2020.eu/Dokumenti/Koristni_nasveti/Vs

[e%20kar%20morate%20vedeti%20o%20virih%20financiranja%20za%20zagon%20in%20razvoj%20podjetja_final.pdf](http://www.imamidejo.si/storitve/druzbe-tveganega-kapitala)

²³ <http://www.imamidejo.si/storitve/druzbe-tveganega-kapitala>

2. Izpolnjevanje pogojev za pridobitev sredstev financiranja

2.1. Kaj iščejo vlagatelji in kako jih prepričati?

Glavni cilj vseh vlagateljev (poslovni angeli, družbe tveganega kapitala itd.) v nova podjetja/projekte je ustvarjanje dobička in donosnost investicije. Vlagatelji pred vložitvijo sredstev v podjetje zahtevajo opredelitev določenih izkušenj, znanja in sposobnosti podjetnika v podjetju, ki bo ustvarilo donos na kapitalski vložek²⁴.



V pogovorih in pogajanjih z investitorji morajo podjetja biti dobro pripravljena, zavedati se morajo, da gre za posameznike ali organizacije, ki brez težav lahko poiščejo druge privlačne priložnosti za investicijo, zaradi česar je izredno pomembna dobra prezentacija sebe in svojih rešitev. Investitorji pričakujejo, da je podjetje dobro pripravljeno in vodeno ter da posluje transparentno, v skladu s predpisi. Investitorji investirajo v posel, ki ima dobre možnosti za rast, zato mora podjetje vedeti, kaj je njihova dodana vrednost in kaj lahko ponudi investitorju²⁵.

2.2. Kaj vse mora podjetje izpolnjevati, da dobi investicijo?

Podjetje mora biti na investitorja (vlagatelja) pripravljeno, dobro vodeno in poslovati mora v skladu z vsemi predpisi. Podjetje se mora strateško in dobro odločiti pri izbiri investitorja, saj je za nadaljnjo uspešnost podjetja pomembno, da podjetje dobro sodeluje z investitorjem. **Pri izbiri investitorja ne sme biti pomemben samo denar, zelo koristno je, da je investitor tudi blizu področju**, na katerem deluje podjetje. Ko podjetje izbere investitorja, ki dobro pozna področje delovanja podjetja, ima možnost, da podjetje, poleg finančnih sredstev, dobi tudi neprecenljive izkušnje in nasvete na področju, na katerem deluje²⁵.

Podjetje mora znati prepričati potencialnega investitorja, predvsem mora znati prodati lastno dodano vrednost, ki je lahko v samem izdelku, ki ga ponuja na globalnem trgu; ali v zaposlenih, lahko je tudi v znanju in intelektualni lastnini (patenti, skrito znanje »secret know-how«).

Podjetniki zaposleni v podjetju morajo imeti tudi jasno predstavljeno strategijo in cilje podjetja, ki morajo biti jasno zapisani v poslovnem načrtu in predstavljeni investitorju. Prav tako je za podjetja priporočljivo, da se iskanju investitorjev posveti dovolj zgodaj, saj pogajanja z investitorji zahtevajo veliko priprave, profesionalnosti in se lahko v primeru slabe pripravljenosti podjetja končajo brez investicije²⁶.

²⁴ <http://startup.si/sl-si/novica/105/investicije-poslovnih-angelov-kaksne-iscejo-in-kaj-pricakujejo>

²⁵ <http://www.podjetniski-portal.si/e-publikacije/3793-Kako-pridobiti-investitorja-da-bo-v-podjetje-vlozil-svezi-kapital/>

²⁶ <http://www.blazkos.com/prezentacija-in-predstavitev-poslovnega-nacrta.php>

3. Priprava za pridobitev sredstev financiranja

Osnova za uspešno pripravo in pridobitev finančnih sredstev za projekte in nadaljnji razvoj podjetja je priprava treh ključnih dokumentov:

- 1. Predstavitev projekta ali dejavnosti v obliki poslovnega in finančnega načrta** (*opredelitev vizije, poslanstva, ciljev, strategije, trga itd. za uspešno poslovanje podjetja*).
- 2. Kratka prezentacija za investitorja – Elevator Pitch** (*kratka predstavitev poslovanja podjetja in osnovne ideje pred investitorji*).
- 3. Terminski načrt s ključnimi mejniki, aktivnostmi in rezultati** (*planiranje časovnega okvirja in soodvisnost aktivnosti, ki so potrebne za zagon podjetja in uresničitev ciljev poslovnega načrta*).

Priprava dobrega poslovnega načrta, kratke prezentacije za investitorje in terminskega načrta je velikega pomena za podjetnika in investitorje. Podjetniku omogoča, da pripravi strategijo, cilje, poslanstvo in finančno ter terminsko konstrukcijo podjetja ali projekta. Investitorju pa pripravljene dokumente omogočajo, da se lažje odloči o sami investiciji in primerja dejavnost ali izdelek podjetja s konkurenco na trgu.

²⁷ <http://www.podjetniski-portal.si/nacrtujem-podjetje/poslovni-nacrt>

3.1. Predstavitev projekta ali dejavnosti v obliki poslovnega in finančnega načrta

Poslovni načrt je najpomembnejši dokument, ki ga podjetnik pripravi za preverjanje vseh elementov bodočega podjetja in projekta, saj opredeli vizijo, poslanstvo in cilje ter podrobno opiše strategijo za njihovo uresničenje²⁷.

Poslovni načrt podjetniku pomaga razviti strateški način razmišljanja v zgodnji fazi in daje smernice dejavnosti za prihodnost.

Pri pripravi poslovnega načrta mora podjetnik odgovoriti na tri ključna strateška vprašanja:

- 1. Ali sem dobro definiral svoje cilje?**
- 2. Ali imam pravo strategijo?**
- 3. Ali lahko izvedem svojo strategijo?**²⁸



Za lažjo in uspešno pripravo poslovnega načrta je podjetnikom na voljo veliko vzorcev in primerov poslovnih načrtov, ki so na voljo tudi na spodnjih povezavah:

Primeri poslovnih načrtov:

- **Poslovni načrt za gospodarske družbe:**
<http://www.podjetniskisklad.si/sl/pomoc-uporabnikom/pripomocki-za-pripravo-vloge/pripomocek-za-pripravo-poslovnega-nacrta/poslovni-nacrt-za-gospodarske-druzbe>
- **Poslovni načrt za samostojne podjetnike:**
<http://www.podjetniskisklad.si/sl/pomoc-uporabnikom/pripomocki-za-pripravo-vloge/pripomocek-za-pripravo->

²⁸

http://www.businessincubation.si/shared_files/po-slovni_nacrt_-_prirocnikptp.pdf

[poslovnega-nacrta/poslovni-nacrt-za-samostojne-podjetnike](#)

Praktični primer poslovnega načrta:

- http://www.poslovninacrt.org/Dokumenti/Poslovni%20na%C4%8Drt%20-%20Prenosnik%20d_o_o_.pdf
- http://www.poslovninacrt.org/Dokumenti/Poslovni%20na%C4%8Drt%20-%20Zdravi%20obrok%20d_o_o_.pdf

Navodila, kako se lotimo poslovnega načrta:

http://www.innovation2020.eu/Dokumenti/Koristni_nasveti/Kako%20se%20lotim%20poslovnega%20na%C4%8Drtovanja_final.pdf

3.2. Kratka prezentacija za investitorja – Elevator Pitch

Glavni namen kratkih predstavitev (*angl. Elevator Pitch*) je na kratko predstaviti bistvo ideje in pridobiti pozornost potencialnih investitorjev (ocenjevalcev). Zato mora biti predstavitev čim bolj kratka in jedrnata ter mora vsebovati zgolj ključne informacije, predstavljene čim bolj jasno. Namen kratkih predstavitev **ni** natančno razložiti vse podrobnosti poslovanja podjetja, da bi lahko podjetje uspešno pridobilo novi posel ali investicijo.

Priporočljivo je, da predstavitev ne traja več kot pet minut in da vsebuje:

- kratko predstavitev poslovne ideje,
- status ideje (koliko je ideja že razvita in preizkušena),
- ciljni trg za poslovno idejo,
- konkurenčna prednost podjetja,
- zelo kratko predstavitev stanja konkurence na trgu,

- kratko predstavitev podjetniške ekipe,
- koliko sredstev je potrebnih za doseg točke preloma,
- kakšni so potencialni dobički in »možnosti žetve«²⁹.

Cilj kratke predstavitve ideje je izmenjava kontaktov in dogovor za sestanek. Pomembno je, da v investitorju zbudimo interes in se na koncu dogovorimo za sestanek, na katerem bomo opredelili nadaljnje možnosti za sodelovanje³⁰.



Nekaj navodil in informacij za pripravo Elevator Pitch:

- https://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiZ05GcnJHPAhXTSxoKHS7aCGAQFggmMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.fe.uni-lj.si%2Fmma%2F4.%2520Seminarska%2520naloga%2520-%2520navodila%2520za%2520zagovor%2F2010100612513202%2F&usg=AFQjCNGrtRUjpr-Nl04Ygn5L7hXnRFG_BA
- <https://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiZ05GcnJHPAhXTSxoKHS7aCGAQFggvMAI&url=http%3A%2F%2Fwww.blazkos.com%2Fkratka-predstavitev-poslovne-ideje-ali-elevator-pitch.php&usg=AFQjCNGGWlyDr3f6zND90eudFzGtDx5vGQ>

²⁹

<http://www.poslovninacrt.org/Dokumenti/Predstavitev%20ideje%20POSLOVNINACRTORG.pdf>

³⁰ <http://www.blazkos.com/kratka-predstavitev-poslovne-ideje-ali-elevator-pitch.php>

3.3. Terminski načrt s ključnimi mejniki, aktivnostmi in rezultati

Terminski načrt prikazuje **časovni okvir in soodvisnost aktivnosti**, ki so potrebne za zagon podjetja in uresničitev ciljev poslovnega načrta³¹.

Dobro pripravljen in realen terminski načrt kaže na zmožnost vodstva podjetja, da načrtuje rast podjetja na način, da priznava ovire in minimizira tveganja investitorja.

Priporočljivo je, da terminski načrt vsebuje: **ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu in grafično ponazoritev terminov**³².

Pregled najpomembnejših aktivnosti in njihovih rokov pri planiranju novega podjetja:

1. Registracija podjetja
2. Končanje načrtov in razvoja
3. Dokončanje prototipov ali testnih različic
4. Pridobitev prodajnih predstavnikov
5. Prikaz proizvoda na sejmih
6. Pridobitev distributerjev in prodajalcev
7. Začetek produkcije in delovanja
8. Prejem prvih naročil
9. Prva prodaja in dobava
10. Plačilo prvih računov³³

Obravnavanih je le nekaj elementov učinkovitega terminskega načrta, končni obseg in vsebina le-tega pa je odvisna od ciljev in aktivnosti, ki jih podjetje načrtuje. Nadalje, pomembno je, da se terminski načrt dosledno spremlja in po potrebi dopolnjuje.

Primer terminskega načrta:³⁴

Tabela: Celotni načrt realizacije za prvo leto razvoja podjetja

	Okt. 09	Nov. 09	Dec. 09	Jan. 10	Feb. 10	Mar. 10	Apr. 10	Maj. 10	Jun. 10	Jul. 10	Avg. 10	Sep. 10	Okt. 10
Splošne aktivnosti													
Predlog za registr. podjetja													
Začetno financiranje													
Osnovanje odnosa z bankami													
Registracija podjetja													
Preskrba stalnih sredstev													
Izbira lokacije in najem													
Nakup opreme													
Razvoj													
Specifikacija sistema													
Razvoj spletnega portala													
Vnos vsebin v portal													
Razvoj spletne trgovine													
Razvoj komunikacijskega vmes													
Izbor dobaviteljev													
Testiranje opreme													
Razvoj vzorčnih izdelkov													
Izobraževanje													
Proizvodnja													
Naročanje surovin													
Proizvodnja izd. in prodaja													
Marketing													
Strategija mark. komuniciranja													
Priloga promocije													
Oglaševanje													
Začetek pospeševanja prodaje													

4. Kako pravilno ravnati s sredstvi iz razpisa ali od vlagatelja

Po uspešni prijavi na razpis ali pridobitvi investicije s strani vlagateljev se **med razpisnikom/vlagateljem in prejemnikom sredstev ustvari dolgotrajno pravno in poslovno razmerje**. Vsaka od strank ima proti drugi določene pravice in obveznosti.

Predvsem prejemnik sredstev ima veliko obveznosti do razpisnika in vlagatelja, saj mora periodično poročati o napredku in zagotoviti uspešnost in pravočasnost projekta.

Praviloma si razpisnik pridrži pravico, da izvaja nadzor nad projektom. Med nadzorne mehanizme sodijo:

³¹ <http://www.podjetniski-portal.si/nactrujem-podjetje/poslovni-nactr/terminski-nactr>

³² <https://www.fe.uni-lj.si/mma/2.%20Prirocnik%20za%20pripravo%20poslovnega%20nacrta/2010100421074721/>

³³ <https://spletnik.si/blog/2009/04/22/poglavje-18-terminski-plan/>

³⁴ http://www.poslovninactr.org/Dokumenti/Poslovni%20na%C4%8Drt%20-%20Zdravi%20obrok%20d_o_o_.pdf

- **pravni pregled** (kjer pravniki pregledajo celotno prijavo in pogodbo o dodelitvi sredstev),
- **redna finančna poročila in poročila o napredku,**
- **obisk na mestu projekta,**
- **podpisano pismo o dodelitvi sredstev** (*angl. grantee letter*), kar predstavlja pogodbo med prijaviteljem in razpisnikom o obsegu sredstev ter medsebojnih pravicah in obveznostih³⁵.

Pri poročanju o zaključku projekta je treba predložiti vsa potrebna dokazila o uspešnosti projekta, v obliki poročila o uspehu in meritve rezultatov projekta. Paziti je treba, da gre za konkretno oceno uspešnosti projekta (primer: končni izvedbeni rezultati, kaj je bilo dejansko narejeno, koliko se je prodalo produktov, koliko je bilo na novo zaposlenih ljudi itd.).

Vsak prijavitelj na razpis se mora zavedati, da lahko pomeni neuspeh projekta tudi vračilo sredstev ali vsaj vračilo dela sredstev³⁵.

Investitorji tveganega kapitala in poslovni angeli (vlagatelji) so pripravljene sprejeti visoko tveganje, če podjetje propade in ne pričakujejo nobenih zavarovanj s strani podjetnika. Želijo pa investitorji biti udeleženi pri razdelitvi dobička in uspeha podjetja. Investitor postane tudi solastnik podjetja. Z namenom znižanja tveganja in čim hitrejše rasti podjetja **poslovni angeli in skladi tveganega kapitala aktivno pomagajo podjetniku s svojim znanjem, izkušnjami in s socialnim kapitalom**, saj tudi sami prevzemajo rizik neuspeha podjetja.

Poslovni angeli ali sklad tveganega kapitala največ zaslužijo, ko se podjetje proda. V kolikor podjetje išče tvegan kapital na trgu, mora biti

pripravljeno deliti dobiček z investitorjem in upoštevati dejstvo, da bo morebiti v nekaj letih prodano³⁶.



³⁵ <http://www.pf.uni-lj.si/media/nimas.denarja.imas.razpis.pdf>

³⁶ <http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/blaz-kos-koncept-lastniskega-financiranja>