

VENTURE CAPITAL

Wiesz, że można zrobić TO lepiej. Wiesz, że każdy będzie TYM zainteresowany. Wszyscy będą chcieli TO mieć, bo ułatwi im to życie, oszczędzi czas i pieniądze. Twój pomysł jest genialny, innowacyjny i taki oczywisty (dziwne, że nikt na TO jeszcze nie wpadł). Możesz zarobić krocie, ALE...

...potrzebujesz wysokiego kapitału startowego, realizacja pomysłu wiąże się z dużym ryzykiem i żaden bank nie chce ci udzielić kredytu. Co zrobić?

SKĄD WZIĄĆ PIENIĄDZE

Jeśli przedsiębiorca nie posiada wystarczających środków finansowych na rozwój swojej działalności, powinien zdobyć kapitał zewnętrzny. Tradycyjnymi metodami w naszych realiach gospodarczych są: ubieganie się o kredyt bankowy lub o specjalne finansowanie z Unii Europejskiej. W pierwszym przypadku należy mieć odpowiednią zdolność kredytową, w drugim – świadomość, że procedura przyznawania świadczeń unijnych jest skomplikowana i w razie wykrycia nieprawidłowości w sposobie wydatkowania otrzymanych środków, zostaną one cofnięte. Gdy rozpatrywane przedsięwzięcie jest wysoce kapitałochłonne w fazie rozwoju (i przez to charakteryzuje się wysokim poziomem ryzyka), istnieje duże prawdopodobieństwo, że przedsiębiorcy nie uda się zdobyć pieniędzy z wymienionych źródeł.

Rozwiązaniem powyższego problemu może być ubieganie się o finansowanie typu *venture capital*. Przedsiębiorca nie zaciąga u wybranego podmiotu rynkowego kredytu, lecz w zamian za niezbędną do rozwoju spółki kapitał oddaje mu część własności. Odbywa się to poprzez przekazanie określonego procentu udziałów w przedsięwzięciu lub pakietu akcji. Przedsiębiorca nie spłaca więc cyklicznie odsetek od zaciągniętej pożyczki, lecz zyskuje partnera w biznesie,

i zgodnie z podpisanym kontraktem i umową spółki, dzieli się z nim zyskami z działalności. Popularnie taki podział własności określa się jako podział ciastka (ang. *pie*). Każda ze stron ma swój kawałek i zgodnie z ustalonymi przed wypiekiem zasadami może go zjeść (sprzedać swoje udziały stronie trzeciej) lub poczekać, aż ciasto wyrośnie (przedsięwzięcie zacznie przynosić zyski) by wtedy skonsumować więcej. Kolejną ciekawą cechą *venture capital* jest jasno i z góry określony czas trwania umowy: od roku, przy finansowaniu specyficznych faz rozwoju (np. okres przygotowujący do wejścia i wejście na giełdę), do kilku lat przy wspomaganiu dynamicznego rozwoju firmy (np. w przypadku restrukturyzacji czy *startupów*, czyli dopiero co powstających przedsięwzięć, których potencjał rynkowy jest trudny do określenia). Po upływie wyznaczonego okresu *venture capital* wycofuje się ze spółki sprzedając swoje udziały. Należy zaznaczyć, że VC podejmują się finansowania przedsięwzięć tylko w określonych przedziałach kwotowych. Nie zainwestują ani w zbyt tanie, ani w zbyt drogie działalności (w niektórych gospodarkach prowadzi to do powstawania tzw. dolin śmierci, stref działalności przedsiębiorstw, w których finansowaniem banki

nie notowane na giełdzie papierów wartościowych.

Finansowanie *venture capital* oferowane jest za pomocą struktury prawnej zwanej funduszem. Struktury takie zakładają instytucje posiadające duże zasoby kapitałowe, pragnące je zagospodarować i uzyskać z nich wysoką stopę zwrotu: banki, fundusze emerytalne i ubezpieczeniowe oraz duże korporacje (wtedy mówimy o *corporate venturing*). Jednak finansowania wysokiego ryzyka mogą podjąć się również osoby prywatne, czyli tak zwane anioły biznesu (ang. *business angels*), jednak wielkość finansowania w tym przypadku może być znacznie niższa niż w przypadku inwestorów instytucjonalnych. Z racji preferencji różnych funduszy do finansowania określonych faz rozwoju spółki oddziela się fundusze *seed* od *private equity*. Te pierwsze nakierowane są na nowo powstające firmy o dużych perspektywach rozwoju, ale bez zakumulowanych środków i z wysokim poziomem ryzyka, czyli *startupy*. Drugie operują w dziedzinie przedsięwzięć już rozwiniętych, ale wymagających wyższego zaangażowania kapitałowego niż typowe w przypadku VC.

Z CZYM DO FUNDUSZU

Sfery zainteresowań funduszy *venture capital* nie sposób jasno określić. Niektóre mają ten obszar zdefiniowany, jak na przykład INTEL Capital, który działa na polu *startupów* zajmujących się ICT (*Information, Communication, Technology*) lub biotechnologią, czyli najpopularniejszym sektorem finansowania VC. Inne zainteresowane są ekologią, mediami, energetyką etc., jeszcze inne angażują się w dowolne, ale tylko perspektywiczne pomysły. Finansowanie może zdobyć każdy dobry pomysł, niezależnie od sektora zakotwiczenia, z tym zastrzeżeniem, że dobry oznacza lepszy niż dotychczas spotykane, dopracowany i możliwy do realizacji. Nie użyto tu określenia innowacyjny, ponieważ może ono wprowadzać w błąd. Istnieją fundusze VC, które nie uwzględniają premii pioniera, czyli teoretycznej przewagi, jaką mają innowatorzy (osoby wprowadzające całkiem nowy produkt) na rynku, ponieważ okazuje się, że w rzeczywistości taka premia nie występuje. Bogactwem z reguły nie ci, którzy zrobili coś jako pierwsi, lecz ci którzy zrobili coś lepiej od innych.

O wiele łatwiej określić obszar, w którym inwestorzy nie zalokują pieniędzy. Po pierwsze, będą to rynki kurczące się lub będące w najwyższym punkcie swojego rozwoju; nie są one perspektywiczne i klienci już, lub już niedługo będą z nich odchodzić. Po drugie, rynki o niepewnej sytuacji prawnej, czyli np.: przemysł nikotynowy, alkoholowy, środków odurzających, zbrojny lub sektor gier hazardowych. Ustawodawstwo w tych obszarach stosunkowo często się zmienia i może się okazać, że na skutek nowych regulacji prawnych rozpozczęta działalność jest nielegalna. Jednocześnie

często stosowane normy są niejednoznaczne – wśród ekspertów występują dyskusje, czy określone działania są prawnie dozwolone. Po trzecie, biznesy oparte o jedno, wąskie grono nabywców. Flagowym jest tu przykład „ekologicznej wierzy”, czyli przedsięwzięcia służącego ochronie środowiska, ale zakładającego, że głównym nabywcą usług czy dóbr będzie rząd, który „po prostu musi to kupić” (cytat z niejednego przedsiębiorcy). Z reguły takie przedsięwzięcia skazane są na niepowodzenie, ponieważ organy państwowe mają duże problemy finansowe, skomplikowaną procedurę przetargową oraz działają na nie różne grupy nacisku, wszystko to sprawia, że nie wybierają one optymalnych rozwiązań. W rzeczywistości zdobycie finansowania VC nie jest rzeczą prostą. Statystycznie, inwestorzy decydują się podjąć rozmowy o współpracy tylko z 5 procentami przedsiębiorców, którzy nadesłali swoje pomysły. W drodze dalszej selekcji (o której będzie mowa później) finansowanie otrzymuje nie więcej niż 1 przypadek na 100, a nie więcej niż 20 procent z nich realizuje się sukcesem większym niż przewidywany. Sequoia Capital, który jest jednym z największych i najlepszych funduszy VC na świecie

(finansował takie przedsięwzięcia jak Google, Yahoo, Paypal, Electronic Arts, YouTube, Cisco Systems, Oracle, Apple), opracował kilka prostych zasad dla osób, które chcą się zgłosić do nich ze swoim pomysłem. *Startupy* spełniające poniższe warunki mają wysokie prawdopodobieństwo zyskania finansowania i osiągnięcia sukcesu:

1. Jasność celu (Clarity of Purpose)

Istota istnienia przedsięwzięcia powinna być konkretna. Dobrze zdefiniowany cel mieści się na odwrocie wizytówki.

2. Duże rynki docelowe (Large Markets)

Przedsięwzięcia powinny być pozycjonowane na duże stabilne bądź rozwijające się rynki, zmierzające do wartości 1 mld USD. Takie umiejscowienie pozwala na ewentualne korekty podjętych strategii oraz daje czas na rozwój odpowiednich planów działań.

3. Bogata grupa odbiorców (Rich Customers)

Najlepiej by grupa odbiorców była bogata, silnie zainteresowana kupnem nowych dóbr oraz skłonna płacić stosowną premię za ich jakość i unikalność.

4. Zogniskowanie (Focus)

Nowy produkt powinien mieć jedną odmianę i jedną określoną cenę. Dopiero w schyłkowych stadiach jego rozwoju można stosować dyskryminację cenową (inne ceny dla różnych grup odbiorców) lub wprowadzać różne odmiany.

5. Produkty niezbędne (Pain Killers)

Najlepiej jest odkryć jeden problem/palącą potrzebę swoich klientów. Jeżeli wytwarzany produkt będzie go rozwiązywał/ją spełniał, spotka się z bardzo dużym popytem.

6. Niestandardowy pomysł (Think Differently)

Przy opracowywaniu pomysłu należy zwalczać konwencjonalną wiedzę, zastosować *out of the box thinking* i nowe

metody rozwiązywania problemów.

W skrócie: zaskoczyć konkurencję.

7. Zespół (Team DNA)

Projekt należy realizować z najlepszymi z najlepszych, specjalistami swoich dziedzin, osobami, na których można polegać, i które potrafią działać. Dobrzy przywódcy przyciągają dobrych podwładnych.

8. Zwinność (Agility)

Należy być czujnym i szybkim, odpowiednio dostosowywanie się do sytuacji rynkowych pomoże przechrzyć konkurencję.

9. Oszczędność (Frugality)

Koszty powinny być ograniczone do minimum, wydatkowanie nastawione jedynie na elementy niezbędne, a zyski maksymalizowane poprzez optymalne wykorzystanie środków. To znaczy nie kupuj każdemu pracownikowi super komputera, jeżeli części z nich do pracy wystarczy odpowiedni edytor tekstów i arkusz kalkulacyjny, ogranicz się do prostych urządzeń.

10. Inferno

Niech przedsięwzięcie wystartuje ze stosunkowo niskim budżetem, ponieważ wymusza to dyscyplinę i niezbędną koncentrację. Tak naprawdę dobry produkt z odpowiednią grupą docelową nie potrzebuje dużo środków zapalnych, by stać się dużym płomieniem.

Zazwyczaj pierwszy kontakt przedsiębiorcy z inwestorem odbywa się poprzez przekazanie biznes planu. Często są to wielostronicowe dokumenty zapelnione liczbami i prognozami. W rzeczywistości inwestor, a dokładniej jego pracownik, zwraca uwagę tylko na streszczenie pomysłu; jeżeli go zacieka, odezwie się do przedsiębiorcy, a kalkulacje będzie weryfikował dopiero podczas kolejnych interakcji. Niektórzy inwestorzy VC zainteresowani są na wstępnym etapie tylko stronicowym opisem pomysłu, natomiast inni chcą zobaczyć kilkuszajdową prezentację. Dla przykładu Sequoia Capital chce otrzymać jedynie 15 – 20 slajdową prezentację, na której zamieszczone będą następujące treści:

1. Cel przedsięwzięcia (*Company Purpose*) – zapisany jednym zdaniem,
2. Problem (*Problem*) – opis bóleczki klienta i to jak sobie radzi z problemem,

ENTERING
Startup

już nie są, a VC jeszcze nie jest zainteresowane). Dodatkowo charakterystyczna dla *venture capital* jest przynależność do niepublicznego lub inaczej prywatnego rynku kapitałowego. Oznacza to, że z tego typu finansowania korzystają wyłącznie podmioty do tej pory

3. **Rozwiązanie (Solution)** – przedstawienie sposobu, w jaki przedsięwzięcie uczyni życie konsumenta lepszym, umiejscowienie firmy oraz opis jak produkt już zadziałał.
4. **Właśnie teraz (Why Now)** – historia rozpatrywanego sektora działalności i zdefiniowanie aktualnych trendów rynkowych, które umożliwiają wprowadzenie nowego produktu.
5. **Wielkość rynku (Market Size)** – charakterystyka głównego odbiorcy i oszacowane: z góry TAM (*Total Available Market*), z dołu SAM (*Served/Serviceable Available Market*) i SOM (*Serviceable Obtainable Market*), czyli odpowiednio: wielkości całego rynku, części rynku, której dotyczy nasz produkt oraz tej frakcji z SAM, którą możemy przejąć.
6. **Konkurencja (Competition)** – lista konkurentów wraz z opisem ich mocnych stron; UWAGA: nie istnieją biznesy bez konkurencji na rynku, przeciwnicy mogą nie być bezpośredni, ale zawsze występują.
7. **Produkt (Product)** – opis produktu uwzględniający: formę, funkcjonalność, jego cechy etc. oraz drogę jego dalszego rozwoju.
8. **Model biznesowy (Business Model)** – obejmujący: przychody, wycenę, wartość przedsięwzięcia w czasie, metody dystrybucji oraz przewidywane zainteresowanie klientów.
9. **Zespół (Team)** – charakterystyki członków zespołu wraz z kompetencjami i doświadczeniem założycieli oraz członków zarządu.
10. **Finanse (Financials)** – rachunek zysków i strat, bilans płatniczy, *cash flow*, propozycję podziału zysków i wielkość finansowania.

Jeżeli do funduszu zgłosi się pomysłodawca, którego biznes spełnia choć część z opisanych wyżej cech, i są one odpowiednio wyeksponowane, rozpoczyna się proces przygotowania propozycji inwestycyjnej. Jest to pierwsza z trzech faz cyklu inwestycyjnego, a jej najważniejszymi elementami są: szczegółowe przygotowanie biznes planu, badanie *due diligence*, przygotowanie wstępnych warunków współpracy (*term sheet*), dalsze negocjacje oraz podpisanie finalnych warunków transakcji. Cała faza wymaga silnego zaangażowania z obu stron i trwa od kilku tygodni do kilku miesięcy, zależnie od poziomu skomplikowania biznesu.

ETAPAMI DO SUKCESU

Na samym początku przedsiębiorca jest zobligowany do przedłożenia inwestorowi dokładnego biznesplanu projektu. Dzięki temu właściciel kapitału będzie w stanie określić, czy przedsięwzięcie ma szanse odnieść sukces, i czy należy się mu poświę-

cić. Ważne jest, żeby opracowany dokument był rzetelną oceną projektu, opierał się na realnych założeniach oraz uwzględniał w miarę pełną analizę SWOT, a także by zamieszczone prognozy obejmowały okres planowanego finansowania. Im lepszy będzie dokument, tym lepszą pozycję negocjacyjną obejmie przedsiębiorca. Po akceptacji przedłożonej wersji biznesplanu oraz po kilku wstępnych rozmowach strony przystępują do przygotowania tzw. *term sheet* lub *letter of intent*. Dokument ten określa wstępne warunki,

Szczegółowym i indywidualnym badaniem objęte są nie tylko przedstawione inwestorom VC prognozy finansowe, ale wszelkie aspekty związane z omawianą działalnością gospodarczą, np. kwestie ekonomiczne, prawne, ekologiczne czy społeczne.

na jakich ma przebiegać finansowanie przedsięwzięcia. Z punktu prawnego jest to porozumienie kondycyjne (porozumienie w sprawie warunków umowy, jaka ma być zawarta w przyszłości). Takie przygotowanie daje podstawę do opracowania dalszych dokumentów, np. umowy spółki. Najczęściej aspekty zawarte w *term sheet* zostają uszczegółowione w umowie inwestycyjnej, rzadko zaś ulegają przekreśleniu. Standardowo umowa taka zawiera: charakterystyki inwestycji, warunków zawieszających, określenie zasad korekty wyceny, podział środków z tzw. „wyjścia” oraz relacje wewnątrz korporacyjne.

Kolejnym elementem w pierwszej fazie współpracy jest prowadzone przez inwestora badanie *due diligence*, co na język polski można tłumaczyć jako *przyłożenie należytej staranności*. Właściciel kapitału musi bardzo dokładnie sprawdzić racjonalność przedsięwzięcia, w które się angażuje. Szczegółowym i indywidualnym badaniem objęte są nie tylko przedstawione inwestorom VC prognozy finansowe, ale wszelkie aspekty związane z omawianą działalnością gospodarczą, np. kwestie ekonomiczne, prawne, ekologiczne czy społeczne. Mimo, że wysiłek prowadzenia badania leży po stronie inwestora, może przynieść korzyści obu stronom. Dzięki wykryciu niezaobserwowanych wcześniej ryzyk zagrażających projektowi, przedsięwzięcie może zostać poddane korzystnym modyfikacjom. Zdarza się jednak, że na skutek badania inwestor odkrywa nieracjonalność działalności, jeden z warunków zawieszania, wtedy bez większych strat własnych występuje ze współpracy z przedsiębiorcą.

W końcowym etapie pierwszej fazy współpracy podpisana jest umowa inwestycyjna. Dokument ten jest bardzo obszerny, gdyż w przeciwieństwie do *term sheet*, precyzyjnie określa zasady partnerstwa. Faza druga to okres realnego partnerstwa

przedsiębiorcy z inwestorem, w którym to zadeklarowane na początku współpracy cele rynkowe powinny zostać osiągnięte. Dla pierwotnych właścicieli przedsięwzięcia nowa metoda funkcjonowania może wydawać się trudna do zaakceptowania. Fundusz, np. poprzez obecność w Radzie Nadzorczej, może kontrolować proces wydatkowania przekazanego kapitału, wpływać na decyzje strategiczne, reagować na pojawiające się zagrożenia. Ważne jest by w tej fazie obowiązywały klarowne zasady współpracy uwzględniające system ra-

portowania bieżącej sytuacji spółki oraz dopuszczalne metody ingerencji funduszu w działalność.

Ostatnią fazą współpracy funduszu i przedsiębiorcy jest wycofanie się tego pierwszego z inwestycji. Może wydawać się to dziwne, ale proces ten nie jest trywialnym z minimum dwóch powodów. Po pierwsze wszelkie dotychczasowe wyceny przedsięwzięcia były jedynie teoretycznymi, nie konfrontowanymi z rzeczywistością wartością rynkową. Po wtóre, warunki wyjścia mogły być ustalane nawet (w przypadku *startupów*) na 9 lat wstecz, w innej sytuacji gospodarczej, dlatego inwestor musi wybrać optymalny moment sprzedaży, nie sprzeczny z wcześniejszymi ustaleniami. Optymalnym dla inwestora rozwiązaniem jest zbycie zasobów, gdy spółka osiągnęła swój cel, a na rynku panuje dobra koniunktura. Wykorzystuje się trzy metody upłynienia udziałów: sprzedaż inwestorowi strategicznemu (najczęściej całej spółki), wejście spółki na giełdę lub umorzenie rzeczonych udziałów, czyli powrót do sytuacji własnościowej sprzed inwestycji.

TROCHE MNIEJ OFICJALNIE

System finansowania *venture capital* jest bardzo popularny w krajach rozwiniętych. Odsetek przedsięwzięć korzystających z tego typu kapitału w wielu badaniach wykorzystywany jest jako istotna determinanta wzrostu gospodarczego lub jako wskaźnik nowoczesnej gospodarki. Nie dziwi więc fakt, że w wielu państwach podjęto różne próby popularyzacji inwestowania prywatnego kapitału w nowe przedsięwzięcia. Ciekawym przykładem tego typu jest produkcja BBC, emitowany w wielu krajach i przyciągający wielu widzów przed telewizory program *Dragon's Den*. Idea jest prosta: przed grupą rekinów biznesu (głównie milionerów) stają potencjalni przedsiębiorcy i prezentują swój pomysł na biznes, po czym odpowiadają

na szereg trudnych pytań gremium. Jeżeli „smoki” uznają daną działalność za dochodową, mogą przekazać pewną ilość pieniędzy na rozwój pomysłu, w zamian za określony procent udziałów. Jednak uczestnik otrzyma daną kwotę wyłącznie, jeżeli jest ona nie mniejsza od tej, którą jako niezbędną zadeklarował przed programem. Dzięki inwestorom ze „smoczej jamy” wielu przedsiębiorczych ludzi otrzymało niezbędny kapitał na start.

W przeciwieństwie do krajów rozwiniętych, w Polsce prywatny kapitał nie jest metodą często stosowaną w pozyskiwaniu funduszy rozwojowych. Z tego powodu różne instytucje prowadzą popularyzujące VC inicjatywy skierowane do młodych ludzi, pragnących rozpocząć własną działalność gospodarczą. Często (na niekorzyść zarówno uczestników, jak i organizatorów) funkcjonują one pod nazwą konkursu lub opierają się o sformułowanie „*wygraj kapitał startowy*”. Taka nomenklatura buduje u potencjalnych uczestników błędną percepcję celu. Większości, wydaje się, że gra toczy się jedynie do momentu interakcji z inwestorem i zdobycia jego obietnicy udziału w przedsięwzięciu. Tak naprawdę jest to dopiero rozpoczęcie prawdziwego wysiłku ze strony pomysłodawców biznesu. Z reguły uczestnicy tego typu inicjatyw zobowiązani są do udziału w różnego rodzaju szkoleniach i dopracowywania koncepcji przedsięwzięć, by propozycja składana inwestorowi była możliwie profesjonalna i opierała się na odpowiednich założeniach. Niestety, można zaobserwować, że gros potencjalnych rekinów biznesu podchodzi bez należytej staranności i wysiłku do stawianych przed nimi zadań, jakby nie przyjmowali do świadomości, że obecna gra może silnie zadecydować o ich przyszłości, może umożliwić uruchomienie własnego przedsięwzięcia i rozwiązać chociażby problem niepewnej pozycji na rynku pracy po zakończeniu nauki. Oczywiście żadna z tych inicjatyw nie stawia sobie za cel, by wszyscy jej partycypanci

Zdobycie finansowania VC nie jest rzeczą prostą. Statystycznie, inwestorzy decydują się podjąć rozmowy o współpracy tylko z 5 procentami przedsiębiorców, którzy nadesłali swoje pomysły.

stworzyli własne biznesy. Wydaje się, że priorytetem nad udziałem w narodzinach spektakularnego *startupu* jest kształtowanie wśród młodych ludzi postaw przedsiębiorczych, nauczenie ich zasad funkcjonowania realnych rynków. Na tym polu ciekawie prezentuje się organizacja CambridgePYTHON.

CambridgePYTHON jest inicjatywą akademicką skierowaną głównie do studentów, doktorantów oraz młodych naukowców.



Jej przewodnim założeniem jest stymulacja przedsiębiorczości akademickiej poprzez wykorzystanie metod wypracowanych przy Uniwersytecie w Cambridge, gdzie nauka świadczy usługi dla biznesu. Możliwe są różne formy działalności projektu; najciekawszymi wydają się Konkurs „Wiesz? Wymyśl... Wygraj?” oraz gra internetowa VCR realizowana wspólnie z firmą OneTribe. Konkurs WWW przebiega w trzech etapach. Pierwszy to nadsyłanie zgłoszeń i ich weryfikacja przez członków CambridgePYTHON. Drugi to okres szkoleń, na których uczestnicy dopracowują swoje propozycje wg wzorca Sequoia Capital, uczą się prezentować siebie oraz efektywnie rozwiązywać problemy biznesowe. Trzeci etap rozpoczyna się od konfrontacji z właścicielami kapitału na tzw. Panelu Inwesto-

rów. Poszczególne zespoły mają ok. 15 minut na prezentację swoich pomysłów, potem następuje seria pytań. Po około 30-minutowej prezentacji młodym biznesmenom pozostaje już tylko czekać na decyzję inwestorów. Jeżeli któryś zespół otrzymał deklarację finansowania może liczyć na pomoc CambridgePYTHON w początkowym procesie negocjacji.

Gra internetowa VCR (*Venture Capital Research*) zapoznaje uczestnika z inną stroną działalności funduszu VC. Gracz wciela się w rolę inwestora kapitałowego, któremu przedstawiane są różne propozycje bizne-

sowe, i podejmuje prostą decyzję: wejść w konkretny biznes czy nie, a jego celem jest uzyskanie jak największej stopy zwrotu z początkowego zasobu. VCR ma 10 rund, które modelują 10 lat życia prawdziwego funduszu. Proporcje w jakości propozycji również odzwierciedlają te prawdziwe, oznacza to, że wirtualny inwestor zarobi jedynie na wybranych i stosunkowo nielicznych przedsięwzięciach, zaś wiele będzie analogicznych do tych odrzucanych w pierwszym etapie selekcji funduszu. W rolę anioła biznesu będzie można się wcielić od ostatnich dni marca 2010 roku na stronie www.vcr-gra.pl. Oczywiście na najlepszych inwestorów czekają nagrody godne znawców świata biznesu.

Venture capital jest skuteczną metodą rozwoju przedsiębiorstw. Dzięki zaangażowaniu środków prywatnych oraz odpowiedniemu nadzorowi ich wydatkowania przedsiębiorstwa wspierane przez VC częściej odnoszą spektakularne sukcesy niż te oparte o typowe środki finansowania. Procedura ich zdobycia może wydawać się trudna i czasochłonna, ale tak naprawdę wymaga jedynie podejścia, które powinno charakteryzować każdego przedsiębiorcę. Niezaprzeczalnym faktem jest, że najwięksi gracze współczesnego globalnego rynku byli finansowani właśnie w taki sposób.

To jak, zaczynasz własny biznes?