

# NÁSTROJE K ROZVOJI FINANČNÍCH METOD

DELIVERABLE D.T2.1.4

WP T2, ACTIVITY A.T2.1.



LIGHT VERSION 07 2019, CZ

Projektový partner: Jihočeská hospodářská komora PP11

Kontakt: Michaela Rychnavská, Martin Necid





## Stručný popis účelu, pro které je to adresováno

Služby, které mají být poskytovány občanům, sdružením, nevládním organizacím, malým a středním podnikům zabývajících se nehmotnými aktivy kulturního dědictví pro jejich zhodnocení (jak z hlediska kulturního, tak i ekonomického) bude poskytován vyškolenými provozovateli a bude podpořen nástroji vyvinutými v rámci projektu ARTISTIC, D. T2. 1.4.

Nástroj by měl být zaměřen na soukromé investory, kteří chtějí finančně podpořit NKD (nehmotné kulturní dědictví) a také aktéry NKD, kteří chtějí přilákat soukromé investory, aby je financovali.

## Informace jaké problémy a potřeby nám pomůžou k řešení (proč stojí za to se seznámit s projektem, do jaké míry může být použití tohoto nástroje užitečné pro cílovou skupinu)

Nástroje by měly pomoci k zvýšení znalostí a přístupu k soukromým investicím (a veřejným aktérům) pro valorizaci NKD.

Nástroje by také měly sloužit pro ICH Desku jako nástroj k pomáhání aktérům a investorům.





## Hlavní předpoklady

Nástroje jsou nahrány na [www.entributes.eu/artistic](http://www.entributes.eu/artistic).

The tools are uploaded and deployed below [www.entributes.eu/artistic](http://www.entributes.eu/artistic).

Poskytování informací a pomoc, která je poskytnuta aktérům může být velmi pestrá a měla by se přizpůsobit regionálním podmínkám aktérů, například:

- a) Pozvánka zasláná vybraným aktérům;
- b) Organizace workshopu, který má zvýšit znalosti daného tématu;
- c) Organizace jedné zaměřené skupiny, která má prozkoumat konkrétní téma, které je spojené se soukromými investory, například diskuze o kritériích, která mají být sledována NKD projekty, aby byly zajímavé pro soukromé investory;
- d) Zasílání materiálů o NKD projektech;
- e) Shromáždování vstupů;
- f) Představení na internetu či facebooku
- g) Využití možností projektu ESII

Nástroje, které jsou mezi (mimo jiné) ostatními nástroji:

The tools are among others tools:

- Sada nástrojů
- Pokyny
- Sbírnka kritérií, hlavní témata
- Sestavení tipů a doporučení
- Nápořědy (rady) k vytvořění letáku
- Propojit také sbírky:
  - o Ostatní webové stránky
  - o Dokumenty a materiály
  - o Video lekce
  - o wAudio podcasty



- ESIL Toolkit I

## ESIL Toolkit I: k dispozici pro trénink

<p><b>1. Due Diligence (náležitá péče)</b> Proč investoři chtějí provádět Due Diligence? Co hledají? Jak si vedou v Due Diligence? Jak dlouho to obvykle trvá? Jak podnikatelé prověřují potencionální investory?</p>	<p><b>5. Exit investment</b> Jak investoři ukončují investice? Jaký je nejvíce běžný typ ukončení investice pro obchodní anděly?  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prodej start-upu větší společnosti</li> <li>• Úpadek</li> <li>• Nákup akcií novým investorem či zakladatelem/startupem</li> </ul>                 Jak předmět ukončení přichází během trvání startupu?</p>
<p><b>2. Company Valuation (ocenění společnosti)</b> Jaké prvky stojí za oceněním začínající společnosti? Jaké odlišné přístupy se používají k určení hodnoty start-upu? Jak a kdy je obvykle sjednáno ocenění?</p>	<p><b>6. Anděl investuje pro Vás</b> Kdo jsou obchodní andělé a jaká je jejich motivace? Jaký je typický investiční proces? Jak začít? Kolik času je potřeba na to být obchodní anděl?</p>
<p><b>3. Obchodní podmínky</b> Jaký je účel a rozdíl mezi termínovým listem, dohodou akcionářů a stanovami? Jaké jsou klíčové součásti většiny termínových listů/dohod s akcionáři? Jak se obvykle vyjednávají a vytvářejí pracovní podmínky? Jak dlouho to trvá?</p>	<p><b>7. Crowdfundingové platformy</b> 7.1 Začínající příručka Začínající příručka k investování skrz crowdfunding platformy (Jak CF zapadá do včasného investování, rozdílů, online zájmové skupiny vs přímý, rizika atd) 7.2 Vytvoření portfolia Vytvoření diverzifikovaného investičního portfolia pomocí crowdfundingu napříč několika crowdfundingovým platformám (riziko diverzifikace prostřednictvím CF, překážek, toku informací) 7.3 Spravujte investice a průběžně následujte Crowdfunding navazující na stávající investiční portfolia (vstupní místo pro anděly, stávající portfolio k zvýšení 2. kola nebo provést validaci trhu prostřednictvím odměny) 7.4 Crowdfundingové platformy, společné investice crowdfundingu a společné investice (zaměření na fondy, andělské sítě a vládní fondy přidávající fondy vedle davu, jak to funguje, atd).</p>
<p><b>4. Spravování investice a sledování procesu</b> Jak a proč andělé sdílí své know-how a podporují financování? Jaké běžné výzvy čelí podnikatelé, které by andělé měli uznávat? Kdy obvykle dochází k následování na obchůzkách a jak fungují?</p>	

• ESIL Toolkit II

**ESIL Toolkit II: k dispozici pro trénink**

<p><b>8. Spolupráce mezi BAs a BICs</b> Obchodní a inovační centra - definice a služby. Přístup k financování jako služba pro startupy a MSP. Otevřená inovace - brána ke korporacím. Proč by měli investoři pracovat s EU/BIC's?</p>	<p><b>13. Vedení sítě andělských investorů</b> (balíček je dk dispozici i ve francouzštině) Praktické aspekty - financování a sponzoři a partneři BA sítě Nábor andělských investorů Komunikace-co, jak a proč komunikovat? Management obchodních toků</p>
<p><b>9. Návod pro pitch deck/krátkou prezentaci</b> Co bys měl vědět o společnosti.</p>	<p><b>14. Obchodní andělská aktivita</b> Definice andělského investora Jaká je přidaná hodnota andělů? Jak obchodní andělé fungují? Co stojí za úspěchem? Jakým chybám se vyhýbat? Příprava investiční strategie</p>
<p><b>10. Tvorba dohody</b> Základy transakce rozdíl mezi tvorbou shody a obchodováním Postup jednání: -business plán První filtr Hodnocení Ohodnocení Termínový list Náležitá péče Zavírání Dohoda akcionáře Finanční transakce</p>	<p><b>15. Finanční nástroj pro andělské investory</b> Znalství intenzivní společnosti jako nezbytný motor pro vědomostní intenzivní regiony Složky pro dobrý a včasný kapitálový finanční nástroj Odlišné kapitálové nástroje různých regionů Závěrečná doporučení</p>
<p><b>11. Propagace a tok zdrojové dohody</b> -důležitost Vaší image vyhledávání řešení a vyhledávání obchodního toku Význam obchodního toku Zdroje obchodního toku Množství a kvalita obchodního toku</p>	<p><b>16. Připravenost investorů</b> Tento modul detailně ukazuje, co podnikatel potřebuje vědět při hledání finančních partnerů, klíčové složky pitch decku a zavedení do obchodního modelování a nejčastější metody oceňování společnosti</p>
<p><b>12. Postupy a komunikace</b> Proč potřebujeme postupy? Procesy pro podnikatele Procesy pro obchodní anděly</p>	

This webinar is offered by ESIL

[http://events.gobeyondinvesting.com/esil\\_web\\_190110](http://events.gobeyondinvesting.com/esil_web_190110)

This tool can be used for self-qualification



**Například:**

**Kritéria, jak soukromý investor najde správné expozice**

- Převzetí společenské odpovědnosti,
- Zaměstnanecká motivace
- Propagace povědomí o značce
- Podpora regionální polohy
- Firemní kultura, která vyhovuje společnosti (image, značka, cíl nebo strategie)

Tyto kritéria by mohly být použity jako pokyn pro diskuzi na workshopu, ve skupině respondentů nebo při koučování

**Například:**

**Použití společenské kulturní odpovědnosti (CCR) jako součást společenské odpovědnosti**

- Stanovení návratnosti investic (ROI) z CCR například:
- Reklamní hodnota rovnocennosti z (mediálních) zmínek
  - logo / zmínky o výrobcích,
  - kontaktní čísla,
  - zaměstnanecký a zákaznický stimul,
  - výdělek z licencí,
  - práva,
  - vlastní kapitál ...

Tyto kritéria mohou být použity jako pokyn pro diskuzi na workshopu, ve skupině respondentů nebo při koučování

**Například:**

**10 tipů pro úspěšné získávání financí**

- čistý profil
- správné posouzení vlastních možností
- vztah k potenciálnímu investorovi
- trvalé zhodnocení investora
- kontrola úspěchu
- volba vhodných nástrojů financování
- emoční blízkost
- neustálá komunikace
- kreativní nápady
- průhledná práce



Toto se dá použít pro vlastní kontrolu.

**Například:**

**Kolekce odkazů e.g:**

- <http://businessmodelyou.com>
- <https://www.europeanesil.eu>
- <http://eurocrowd.org/2018/07/04/cf4esif-report-triggering-participation-collection-civic-crowd-funding-match-funding-experiences-eu-published/>
- <https://www.crowdfundport.eu>
- <http://funder35.it/>
- [https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/EN/Checklisten-Uebersichten/1\\_check-Meeting-with-your-bank-What-s-important.pdf?blob=publicationFile](https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/EN/Checklisten-Uebersichten/1_check-Meeting-with-your-bank-What-s-important.pdf?blob=publicationFile)

**Například:**

**Kolekce odkazů s linky na videa nebo audiopodcasty**

- [https://www.youtube.com/watch?v=Y1Ru3nnfUA&list=PLKS4qNWhGkZEQKKDIGtNlg26aWonGC\\_MK](https://www.youtube.com/watch?v=Y1Ru3nnfUA&list=PLKS4qNWhGkZEQKKDIGtNlg26aWonGC_MK)
- [https://www.youtube.com/watch?v=1j9ay1Qcjaw&list=PLKS4qNWhGkZGOCfmlhdCXc8n4fN9K\\_o05](https://www.youtube.com/watch?v=1j9ay1Qcjaw&list=PLKS4qNWhGkZGOCfmlhdCXc8n4fN9K_o05)
- <https://ich.unesco.org/en/dive&display=constellation>
- <https://gruenderplattform.de/geschaeftsmodell?ppid=16171>
- [https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Audios/DE/Wie-funktionert-daBusiness-Mo-del-Canvas-im-Unterschied-zum-Businessplan.mp3?\\_\\_blob=audioFile](https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Audios/DE/Wie-funktionert-daBusiness-Mo-del-Canvas-im-Unterschied-zum-Businessplan.mp3?__blob=audioFile)

Některé nástroje jsou dostupné v angličtině, některé v národním jazyce. Ne všechny jsou dostupné v angličtině.

Ne všechny nástroje (videa a audio podcasty) jsou přeložitelné.



## Hlavní závěry,

Opatrné a důkladné sledování Vás nutí vytvořit kreativní obchodní plán disciplinovaného přemýšlení. Nápad, který se zdá skvělý může vypadat celkově nevýrazný při bližším pohledu na detaily a čísla.

- Vytvořením obchodního plánu, jsou aktéři nuceni kriticky se zabývat jejich myšlenkou.
- Vědomostní mezery jsou rozpoznány a lze je přesně uzavřít.
- Alternativy se mohou vypracovat.
- Požadované rozhodnutí
- Obchodní plán je ústředním prvkem pro zvládnutí obtíží se vyrovnat s obtížnostmi spojené s rozhodujícím příspěvkem projektu

Obchodní plán je cenným klíčovým elementem. Slouží mimo jiné:

- Hodnocení obchodní činnosti
- Kontrola obchodních procesů
- Jako základ o rozhodování o investicích
- Jako základ o rozhodnutí o financování banky, obchodních andělů nebo ostatních investorů

Nástroje na podporu finančních metod poskytované na [www.entributes.eu/artisticsupport](http://www.entributes.eu/artisticsupport) aktérům, operátorům a prostředníkům s cílem vytvořit kvalitní obchodní plán, který přiláká potencionální investory.





## KONTAKT

PP 7: b&s unternehmensberatung und  
schulung für den ländlichen raum GmbH Dr.

Dieter Heider,  
[dieter.heider@bsleipzig.de](mailto:dieter.heider@bsleipzig.de)

 [www.facebook.com/projectARTISTIC](https://www.facebook.com/projectARTISTIC)

 [www.linkedin.com/in/artistic-](https://www.linkedin.com/in/artistic-)

 [project @ARTISTIC\\_CE](https://twitter.com/project_ARTISTIC_CE)

 [@projectartistic](https://www.instagram.com/projectartistic)