

NÁSTROJ NA PODPORU METÓD FINANCOVANIA.

DELIVERABLE D.T2.1.4

WP T2, ACTIVITY A.T2.1.



LIGHT VERSION 07 2019, EN
24 07 2019

PROJEKTOVÝ PARTNER: (B&S UNTERNEHMENSBERATUNG UND SCHULUNG
FÜR DEN LÄNDLICHEN RAUM GMBH, PP 7)

KONTAKTNÁ OSOBA: DR. DIETER HEIDER





Stručný popis účelu

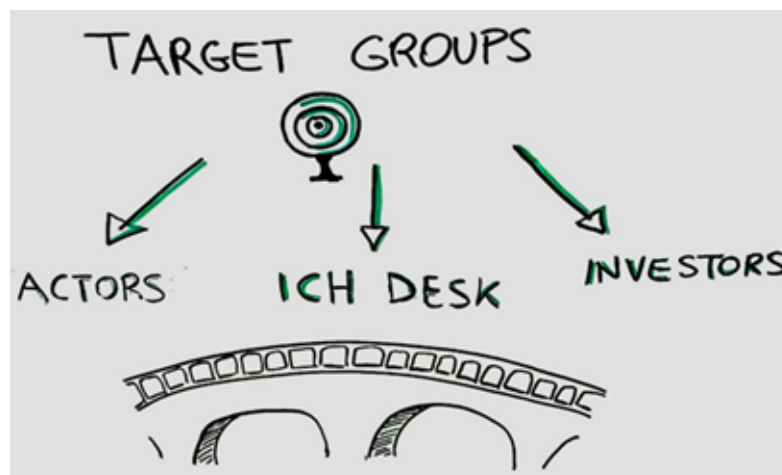
Službu, ktorá sa má poskytovať občanom, združeniam, mimovládny organizáciám, MSP zaoberajúcim sa hodnotami nehmotného kultúrneho dedičstva na účely ich zhodnotenia (z hľadiska kultúrneho aj ekonomického hľadiska), budú poskytovať vyškolení prevádzkovatelia a budú podporovaní nástrojmi vyvinutými v rámci projektu ARTISTIC D.T2.1.4.

Tento nástroj by sa mal zameriavať na súkromných investorov, ktorí chcú finančne podporovať projekty NKD, ako aj na aktérov NKD, ktorí chcú prilákať súkromných investorov, aby ich financovali.

Informácie o problémoch a potrebách, ktoré pomôže vyriešiť (prečo sa oplatí oboznámiť sa s tým, do akej miery môže byť použitie tohto nástroja a dokumentu užitočné pre cieľovú skupinu)

Tento nástroj by mal pomôcť zvýšiť informovanosť a postoj investorov zo strany súkromných (a verejných aktérov) do valorizácie NKD.

Tento nástroj by mal slúžiť aj NKD Panel ako nástroj na pomoc aktérom a investorom.





Hlavné predpoklady

Nástroje sú nahrávané a nasadené nižšie www.entributes.eu/artistic.

Poskytovanie informácií a pomoc poskytovaná aktérom sa môže veľmi líšiť a malo by sa prispôbiť regionálnym podmienkam aktérov, napríklad:

- a) pozývací list zaslaný vybraným účastníkom;
- b) organizácia jedného seminára na zvýšenie znalostí o danej téme;
- c) organizácia jednej cieľovej skupiny na preskúmanie konkrétnych tém týkajúcich sa súkromných investorov, napríklad diskusia o kritériách, ktoré musia dodržať projekty NKD a ktoré by mali byť v záujme súkromných investorov;
- d) zasielanie materiálov o projektoch NKD;
- e) zhromažďovať vstupy ...
- f) prezentácia na internete, na facebooku
- g) využitie možností projektu ESII.

Medzi tieto nástroje patria okrem iného:

- o Toolkit
- o Príručka
- o Zbierka kritérií, hlavné témy
- o Zostavovanie tipov a referencií
- o Rady na vytvorenie letáku
- o Prepojiť aj kolekcie:
- o ďalšie webové stránky
- o Dokumenty a materiály
- o Video lekcie
- o wAudio podcasty



Například:

- ESIL Toolkit I

ESIL Toolkit: Dostupné balíčky pre školenia

<p>1. Due Diligence Prečo investori vykonávajú povinnú starostlivosť? Čo hľadajú? Ako vykonávajú Due Diligence? Ako dlho to trvá? Ako podnikatelia kontrolujú potenciálnych investorov?</p>	<p>5. Ukončenie investícií Ako investori opúšťajú investície? Aké sú najbežnejšie typy výjazdov pre obchodných anjelov? <ul style="list-style-type: none"> • predaj začínajúcej spoločnosti väčšej spoločnosti, • Konkurzný • odkúpenie akcií novým investorom alebo zakladateľmi / uvedenie do prevádzky • Ako sa objaví téma Exit počas života startupu? </p>
<p>2. Oceňovanie spoločnosti Aké sú prvky, ktoré stoja za ocenením začínajúceho podniku? Aké rôzne prístupy sa používajú na určenie hodnoty začiatocného podniku? Ako a kedy sa o oceňovaní zvyčajne rokuje?</p>	<p>6. Angel Investing pre vás Kto sú Business Angels a aké sú ich motivácie? Aký je typický investičný proces? Ako začať? Koľko času je potrebné na to, aby ste sa stali obchodným anjelom?</p>
<p>3. Obchodné podmienky Aký je účel a rozdiel medzi Termínom, Akcionárskou zmlouvou a Stanovami? Aké sú kľúčové komponenty väčšiny termínových listov / dohôd Sha-reholder? Ako sa zvyčajne dohodnú a vytvoria obchodné podmienky? Ako dlho trvá?</p>	<p>7. Crowdfundingové platformy <ul style="list-style-type: none"> • 7.1 Úvodná príručka • Sprievodca pre začiatocnikov k investovaniu prostredníctvom crowdfundingových platforiem (ako CF zapadá do investícií v počiatočnom štádiu, rozdielov, online združení verzus priame, riziká atď.) • 7.2 Budovanie portfólia • Budovanie diverzifikovaného investičného portfólia prostredníctvom crowdfundingu na viacerých platformách crowdfundingu (diverzifikácia rizika prostredníctvom CF, prekážky, tok informácií) • 7.3 Spravovať investície a kolá s postupným tokom Crowdfunding ako následné financovanie existujúcich portfólií investícií (vstupný bod pre anjelov, existujúce co's na zvýšenie 2. kola alebo vykonanie validácie trhu za odmenu). • 7.4 Platformy crowdfundingu a spoločné investície Crowdfunding a spoločné investície (zameranie sa na fondy, vc, siete anjelov a vlády. Fondy pridelujúce prostriedky pozdĺž davu, ako to funguje atď.). </p>
<p>4. Spravujte investície a sledujte kola Ako a prečo Angels prispieva k financovaniu know-how / podporu? Aké sú bežné problémy, ktorým musia podnikatelia čeliť? Kedy sa zvyčajne vyskytujú následné kolá a ako fungujú?</p>	

Tento webový seminár ponúka ESIL

http://events.gobeyondinvesting.com/esil_web_190110

Tento nástroj je možné použiť na vlastnú kvalifikáciu.



Napríklad:

- ESIL Toolkit II

ESIL Toolkit: Decks k dispozícii na školenie	
<p>8. Spolupráca medzi BA a BIC úvod Obchodné a inovačné centrá - definícia a služby Prístup k financiam ako služba pre začínajúce podniky a malé a stredné podniky. Otvorené inovácie - brána k podnikom Prečo by investori mali spolupracovať s EÚ / BIC?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 13. Animer un réseau de Business Angels (balíček je k dispozícii vo francúzštine) Praktické aspekty - financovanie a sponzori a partneri siete BA Praktické aspekty - Nábor obchodných anjelov Praktické aspekty - komunikácia: čo, ako a prečo komunikovať? Riadenie toku obchodu • Niektoré údaje obsiahnuté v tomto module sa môžu vzťahovať iba na Francúzsko
<p>9. Návod Čo by ste mali vedieť o spoločnosti ako prvé</p>	<p>14. L'activité de business angel (balíček vo francúzštine) Definícia obchodného anjela Aká je pridaná hodnota obchodných anjelov? Ako fungujú anjeli podnikania? Čo stojí za úspechom? Akým chybám sa treba vyhnúť? Príprava investičnej stratégie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Niektoré údaje obsiahnuté v tomto module sa môžu vzťahovať iba na Belgicko
<p>10. Základy obchodovania s transakciami Rozdiel medzi dohadovaním a obchodovaním Postup vyjednávania:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podnikateľský plán • Prvý filter • Vyhodnotenie • Ocenenie • Termínový list • Vďaka pracovitosti • Uzavretie • Súhlas akcionárov • Finančné transakcie 	<p>15. Finančné nástroje pre spoločnosti, ktoré sa venujú podnikateľským anjelom, ako kľúčový motor pre regióny zamerané na znalosti Ingrediencie pre dobrý finančný nástroj počiatočnej fázy Akciové nástroje na úrovni EÚ Rôzne nástroje vlastného imania rôznych regiónov Záverečné odporúčania</p>
<p>11. Propagačný a zdrojový tok obchodov Propagácia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dôležitosť vášho toku skautingu a vyhľadávania zdrojov: • Dôležitosť toku obchodov • Zdroje toku obchodov • Množstvo a kvalita toku obchodov 	<p>16. Pripravenosť investora Tento modul podrobne predstavuje, čo podnikateľ potrebuje vedieť, s ktorým sa musí vysporiadať, keď hľadá finančného partnera, kľúčové komponenty výšky tónu a úvod do podnikového modelovania a najbežnejšie metódy oceňovania spoločností.</p>
<p>12. Postupy a komunikácia - Prečo potrebujeme postupy? • Postupy pre podnikateľov • Postupy pre obchodných anjelov Aké sú rôzne typy a kanály komunikácie?</p>	<p>16. Pripravenosť investora Tento modul podrobne predstavuje, čo podnikateľ potrebuje vedieť, s ktorým sa musí vysporiadať, keď hľadá finančného partnera, kľúčové komponenty výšky tónu a úvod do podnikového modelovania a najbežnejšie metódy oceňovania spoločností.</p>



Napríklad:

Kritériá, ako súkromný investor nájde správnu expozíciu

- prevzatie spoločenskej zodpovednosti,
- motivácia zamestnancov
- propagácia značky awareness
- Podpora regionálneho umiestnenia
- Kultúrne impulzy a prenos vedomostí pre vlastnú podnikovú kultúru
- prispôbenie kultúrnych aktivít tak, aby vyhovovali spoločnosti (imidž, značka, cieľ alebo stratégia) alebo inak

Tieto kritériá môžu byť použité ako usmernenie pre diskusiu v seminári, v cieľovej skupine alebo v koučovaní.

Napríklad:

Využitie firemnej kultúrnej zodpovednosti (CCR) ako súčasti CSR

Stanovenie ROI z opatrení CCR, ako napríklad:

- hodnoty rovnocennosti reklamy uvedené v (médiách),
- zmienky o logu / mieste produktu,
- kontaktné čísla,
- stimuly pre zamestnancov a zákazníkov,
- príjem z licencií,
- práva,
- účasť ...

Tieto kritériá môžu byť použité ako usmernenie pre diskusiu v seminári, v cieľovej skupine alebo v koučovaní.

Napríklad:

10 tipov na úspešné získavanie finančných prostriedkov

- Jasný profil
- Správne posúdenie vašich vlastných možností
- Vzťah k potenciálnemu investorovi
- Trvalé ocenenie investora
- Nedostatok kontroly úspechu
- Výber vhodných nástrojov financovania
- Emocionálna blízkosť
- Nepretržitá komunikácia
- Kreatívne nápady
- Transparentná práca



To by sa mohlo použiť na samokontrolu.

Napríklad:

zoznam odkazov, napr.:

- <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

Napríklad:

zoznam odkazov s odkazmi na videá alebo zvukové podcasty,

napríklad:

- https://www.youtube.com/watch?v=Y1Ru3nnfUA&list=PLKS4qNWhGkZEQKKDlGtNlg26aWonGC_MK
- 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-Model-Canvas-im-Unterschied-zum-Businessplan.mp3?__blob=audioFile

Niektoré nástroje sú k dispozícii v angličtine, iné v národnom jazyku. Nie všetky nástroje sú k dispozícii v angličtine.

Nie všetky nástroje (napr. Videá, zvukové podcasty) sú preložiteľné.



Hlavné závery

Starostlivo a dôsledne vás nútime vytvoriť podnikateľský plán pre disciplinované myslenie. Myšlienka, ktorá sa práve zdala skvelá, môže vyzerat' úplne nenápadne pri podrobnejšej kontrole detailov a čísel.

- Vytvorením podnikateľského plánu sú aktéri nútení kriticky sa zaoberat' ich nápadom.
- Nedostatky vo vedomostiach sa rozpoznávajú a dajú sa presne uzavriet'.
- Môžu sa vypracovat' alternatívy.
- Vyžadujú sa rozhodnutia.
- Podnikateľský plán je ústredným prvkom na zvládnutie ťažkostí, ktoré sa vyskytnú, a na rozhodujúci rozvoj projektu.

Podnikateľský plán je cenným kľúčovým prvkom. Slúži okrem iného:

- hodnotenie podnikateľskej činnosti
- kontrola obchodných procesov
- ako základ pre rozhodovanie o investíciách
- ako základ pre rozhodnutie o financovaní banky, obchodného anjela alebo iných investorov.

Nástroje na podporu metód financovania uvedené na stránke www.entributes.eu/artisticsupport subjekty, operátori a sprostredkovatelia s cieľom vytvárať kvalitné obchodné plány na prilákanie potenciálnych investorov.



KONTAKT

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

Dieter Heider,
dieter.heider@bsleipzig.de

 www.facebook.com/projectARTISTIC

 www.linkedin.com/in/artistic-project

 [@ARTISTIC_CE](https://twitter.com/ARTISTIC_CE)

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