

# A FINANSZÍROZÁSI MÓDSZEREK HATÉKONYSÁGNÖVELÉSE

DELIVERABLE D.T2.1.4

WP T2, ACTIVITY A.T2.1.



LIGHT VERSION, HU

PROJEKTPARTNER: B&S UNTERNEHMENSBERATUNG UND SCHULUNG FÜR  
DEN LÄNDLICHEN RAUM GMBH, PP7

KAPCSOLATTARTÓ: DR. DIETER HEIDER





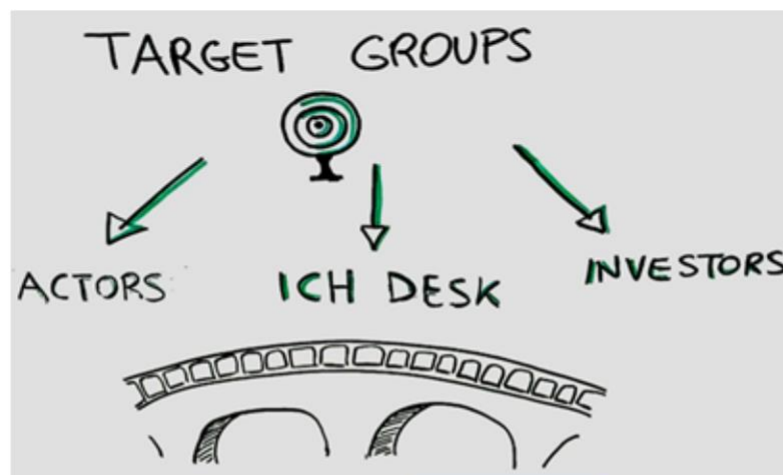
## A megcélzott téma

A szellemi kulturális örökségünkben rejlő lehetőségek kiaknázása érdekében a magánszemélyeknek, egyesületeknek, civil szervezeteknek, kkv-knak (kulturális és gazdasági szempontból egyaránt) nyújtandó támogatást képzett szolgáltatók fogják biztosítani, az ARTISTIC projekt keretében kidolgozott eszköztár felhasználásával.

Ezen eszközök támogatják mind a magánbefektetőket, akik pénzügyi támogatást szeretnének nyújtani a szellemi kulturális örökségi projekteknek, mind pedig a szellemi kulturális örökség szereplőit, akik magánbefektetőket akarnak projektjeik finanszírozásához vonzani.

## Milyen problémákat és szükségleteket segít megoldani, miért érdemes megismerkedni vele

Az eszköznek hozzá kell járulnia a magán- és állami szereplők ismereteinek bővítéséhez és befektetési szemléletük javításához a szellemi kulturális örökség tőkésítésének érdekében. Az eszköznek továbbá támogatnia kell az úgynevezett „ICH deskek” (a kulturális szereplőket támogató helyi szervezetek) tevékenységét.





## Fő megállapítások

Az eszközöket a következő linken érhetik el: [www.entributes.eu/artistic](http://www.entributes.eu/artistic).

A szereplők számára nyújtott információk és segítség formái nagyon változatosak, és azokat hozzá kell igazítani a szereplők regionális körülményekhez, például:

- a) a kiválasztott szereplőknek küldött meghívó levél;
- b) workshop szervezése a témával kapcsolatos ismereteik növelése érdekében;
- c) fókuszcsoport megszervezése a magánbefektetőkkel kapcsolatos konkrét témák feltárására, például vita a szellemi kulturális örökségi projektek által követendő kritériumokról a magánbefektetők számára;
- d) háttéranyagok küldése a szellemi kulturális örökségi projektekről;
- e) adatgyűjtés;
- f) interneten, facebookos prezentáció;
- g) az ESIL projekt eredményeinek és lehetőségeinek felhasználása.

További eszközök lehetnek többek között:

- egyéb eszköztárak,
- iránymutatások (guideline),
- kritériumok, fő témák gyűjteménye,
- tippgyűjtemények,
- linkgyűjtemények:
  - más weboldalakhoz,
  - dokumentumokhoz és háttéranyagokhoz,
  - oktatóvideókhöz,
  - audio podcastok.



## 1. Példa:

- ESIL eszköztár I

ESIL eszköztár: képzési modulok	
<p>1. Átvilágítás („kellő körültekintés”)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Miért végeznek befektetők az átvilágítást?</li> <li>• Mit keresnek?</li> <li>• Hogyan hajtják végre az átvilágítást?</li> <li>• Mennyi ideig tart ez?</li> <li>• Hogyan ellenőrzik a vállalkozók a potenciális befektetőket?</li> </ul>	<p>5. Kilépés a befektetésekből</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hogyan hagyják el a befektetők a befektetéseket?</li> <li>• Melyek a leggyakoribb típusú kilépések a magánbefektető vállalkozások, üzleti angalok esetében?</li> <li>• Induló vállalkozás / start-up eladása nagyobb társaság számára,</li> <li>• Csőd</li> <li>• Az új befektető vagy alapító vagy a start-up vállalkozás visszavásárolja a részvényeket.</li> <li>• Hogyan jelenik meg a kilépés tárgya a start-up vállalkozás életében?</li> </ul>
<p>2. A társaság értékelése</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mivel indul a start-up vállalkozások értékelése?</li> <li>• Melyek a start-up vállalkozás értékének meghatározásához használt különböző megközelítések? Hogyan és mikor kerül sor az értékelés megtárgyalására?</li> <li>• A társaság értékelése</li> </ul>	<p>6. Üzleti angyal / magánbefektető befektetése az Ön vállalkozásába</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ki üzleti angyal és mi motivációja?</li> <li>• Mi a tipikus befektetési folyamat?</li> <li>• Hogy kell elkezdni?</li> <li>• Mennyi időre van szüksége egy üzleti angalnak a befektetési döntéshez?</li> </ul>
<p>3. Szerződési feltételek</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mi a célja és mi a különbség a szándéklevél, a részvényesi megállapodás és az alapszabály között?</li> <li>• Melyek a szándéklevél, a részvényesi megállapodás legfontosabb alkotóelemei?</li> <li>• Hogyan tárgyalják és készítik elő a megállapodások feltételeit?</li> <li>• Mennyi ideig tart mindez?</li> </ul>	<p>7. Közösségi finanszírozási platformok</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 7.1 Kezdő útmutató: Bevezető útmutató a közösségi finanszírozási platformon keresztül történő befektetéshez</li> <li>• 7.2 Portfólió felépítése: Diverzifikált befektetési portfólió kiépítése több közösségi finanszírozási platformon keresztül</li> <li>• 7.3 A befektetések folyamatos kezelése: közösségi finanszírozás a meglévő befektetési portfóliók finanszírozására (angalok/magánbefektetők belépési pontja, meglévő társaságok pénzalap emelés a második fordulóra, vagy piaci validálás jutalom ellenében)</li> <li>• 7.4 Közösségi finanszírozási platformok és társbefektetés: közösségi finanszírozás és társbefektetések (összpontosítás a pénzügyi alapokra, magánbefektetői hálózatok és kormányzati pénzeszközök elosztása a közösségi finanszírozási alapok mellett stb).</li> </ul>
<p>4. Befektetések kezelése és utánkövetés</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hogyan és miért járulnak hozzá az üzleti angalok (magánbefektetők vagy informális kockázati befektetők) a know-how-hoz / a finanszírozás kiegészítéséhez?</li> <li>• Melyek azok a közös kihívások, amelyekkel a vállalkozók szembesülnek, amelyeket az üzleti angaloknak fel kell ismerniük?</li> <li>• Általában mikor jönnek el az utánkövetési fordulók, és mi történik ilyenkor?</li> </ul>	

Az ESIL által szervezett webinar elérhetősége.

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

Ezt az eszközt önképzésben lehet felhasználni.



**ESIL eszköztár II.**

<b>ESIL eszköztár: képzési modulok</b>	
<p><b>8. Együttműködés az üzleti közösségek és az Üzleti és innovációs központok között</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bevezetés</li> <li>• Üzleti és innovációs központok - meghatározás és szolgáltatások</li> <li>• A start-upok és a kkv-k hozzáférése a finanszírozáshoz mint szolgáltatás.</li> <li>• Nyílt Innováció - kapu a vállalatok felé</li> <li>• Miért kellene a befektetőknek együttműködni az EU-val / Üzleti és innovációs központokkal?</li> </ul>	<p><b>13. Animer un réseau de Business Angels (a modul csak francia nyelven érhető el)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gyakorlati szempontok: az üzleti közösségek finanszírozása, szponzorok és partnerek</li> <li>• Gyakorlati szempontok: magánbefektetők toborzása</li> <li>• Gyakorlati szempontok: kommunikáció - mit, hogyan és miért kommunikálunk</li> <li>• A szerződéskötési folyamat irányítása</li> <li>• Néhány itt feltüntetett információ kizárólag Franciaországra vonatkozik</li> </ul>
<p><b>9. Hogyan állítsunk össze egy pitch decket (befektetőknek összeállított prezentáció elnevezése)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mi az, amit elsőként meg kell tudni egy vállalkozóról/vállalatról.</li> </ul>	<p><b>14. L'activité de business angel (francia nyelven érhető csak el)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A magánbefektető meghatározása</li> <li>• Milyen plusz értéke van a magánbefektetőknek?</li> <li>• Hogyan működik a magánbefektetés?</li> <li>• Mi a siker titka?</li> <li>• Milyen hibákat kell elkerülni?</li> <li>• A befektetési stratégia elkészítése</li> <li>• Néhány itt feltüntetett információ kizárólag Belgiumra vonatkozik</li> </ul>
<p><b>10. Szerződéskötés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A legfontosabb tudnivalók a tranzakciókról</li> <li>• Különbség a partnerek összehozása és a szerződéskötés között</li> <li>• A tárgyalás folyamata:             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Üzleti terv</li> <li>▪ Első szűrő</li> <li>▪ Értékelés</li> <li>▪ Értékmeghatározás</li> <li>▪ Határidők/feltételek meghatározása</li> <li>▪ Átvilágítás</li> <li>▪ Zárás</li> <li>▪ A részvényesi megegyezés/szerződés</li> <li>▪ Pénzügyi tranzakció</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>15. Pénzügyi eszközök üzleti angyalok/ magánbefektetők számára</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A tudásintenzív vállalkozások mint a tudásintenzív régiók motorjai</li> <li>• A jó korai szakaszbeli saját tőke pénzügyi eszköz összetevői</li> <li>• A saját tőke eszközei uniós szinten</li> <li>• A különböző régiók különböző saját tőke eszközei</li> <li>• Végső javaslatok</li> </ul>
<p><b>11. Promóció és az üzleti folyamat</b> Promóció: az imázs fontossága Üzletkötések:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Az üzletkötések fontossága</li> <li>• Az üzletkötések forrásai</li> <li>• Az üzletkötések mennyisége és minősége</li> </ul>	<p><b>16. A befektetők felkészültsége</b> Ez a modul részletesen bemutatja, amit egy vállalkozónak tudnia kell, amikor pénzügyi partnert keres üzleti vállalkozása számára. Bemutatja ugyanakkor az üzleti modellezés és a leggyakoribb vállalati értékelési módszerek kulcsfontosságú elemeit is.</p>
<p><b>12. Eljárásrendek és kommunikáció</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Miért van szükségünk eljárásrendre?</li> <li>• Eljárásrend a vállalkozók számára</li> <li>• Eljárásrend üzleti angyalok / magánbefektetők számára</li> <li>• Melyek a kommunikáció különböző típusai és csatornáit?</li> </ul>	



## 2. példa:

### Hogyan érheti el a megfelelő ismertséget egy magánbefektető?

- társadalmi felelősségvállalás (CSR),
- a munkavállalói motiváció,
- a „márkanév tudatosság” promóciója,
- „lokalitás” (helyi jelleg) promóciója,
- kulturális impulzusok és tudás átadása a saját vállalati kultúrában,
- illeszkedés a kulturális tevékenységekhez, hogy azok megfeleljenek a cégnek (imázs, márka, cél vagy stratégia).

Ezek a szempontok iránymutatásként használhatók workshopokon, fókuszcsoportban vagy coaching során.

## 3. példa:

### A vállalati kulturális felelősségvállalás (CCR) használata a CSR részeként

A ROI („return of investment”, azaz a megtérülés) meghatározása a CCR intézkedések alapján, mint például:

- a (média) megjelenésből adódó hirdetési értékek megfelelése,
- embléma / logo / termékmegjelenítések,
- kapcsolattartók száma,
- munkavállalói és vevői ösztönzők,
- engedélyekből/licenzekből származó jövedelem,
- jogok,
- részvétel.

Ezek a témák iránymutatásként használhatók workshopokon, fókuszcsoportban vagy coaching során.

## 4. példa:

### 10 ötlet forrásteremtéshez

- Tiszta profil
- Saját lehetőségeink helyes értékelése
- Kapcsolat a potenciális befektetővel
- A befektető folyamatos értékelése
- A „siker kontrollálásának hiánya”
- Megfelelő finanszírozási eszközök kiválasztása
- Érzelmi közelség
- Folyamatos kommunikáció
- Kreatív ötletek
- Transzparens munka



Ezeket akár önellenőrzésként is fel lehet használni.

**5. példa:**  
**Linkgyűjtemény:**

<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)

**6. példa:**  
**Linkgyűjtemény videókhöz, illetve audio podcastokhoz:**

[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-Model-anvas-im-Unterschied-zum-Businessplan.mp3?\\_\\_blob=audioFile](https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Audios/DE/Wie-funktionert-daBusiness-Model-anvas-im-Unterschied-zum-Businessplan.mp3?__blob=audioFile)

A legtöbb eszköz angolul, néhány egyéb nyelveken is elérhető, ugyanakkor nem minden anyag érhető el angolul. Egyes anyagokat nem, vagy csak nehezen lehet lefordítani (pl. videók, hanganyagok).



## Fő megállapítások

Az üzleti tervezés során elengedhetetlen a fegyelmezett és alapos gondolkodás az összes kérdés és téma vonatkozásában. A számok alaposabb megvizsgálásakor egy korábban nagyszerűnek tűnő ötlet is teljesen új megvilágítást kaphat.

- Az üzleti terv kidolgozásával a szereplők arra kényszerülnek, hogy kritikusan foglalkozzanak elképzelésükkel.
- A szervezők rájönnek, hogy hol hiányosak az ismereteik, és így megszüntethetik a hiányosságokat.
- Alternatívák kidolgozhatók.
- Döntésekre van szükség.
- Az üzleti terv központi eleme a felmerült nehézségek leküzdésének, és így döntően hozzájárul a projekt sikeréhez.

Az üzleti terv értékes, kulcsfontosságú elem. Többek között a következőkre szolgál:

- az üzleti tevékenység értékelésére,
- az üzleti folyamatok ellenőrzésére,
- a befektetésekkel kapcsolatos döntéshozatal alapjaként,
- a bank, a magánbefektetők vagy más befektetők finanszírozási döntésének alapjaként.

A [www.entribu.eu/artisticsupport](http://www.entribu.eu/artisticsupport) oldalon található eszközök segítik a szereplőket, a résztvevőket és a mediátorokat abban, hogy olyan minőségű üzleti terveket hozzanak létre, amelyekkel bevonhatják a potenciális üzleti befektetőket.





## KAPCSOLATTARTÓ

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)