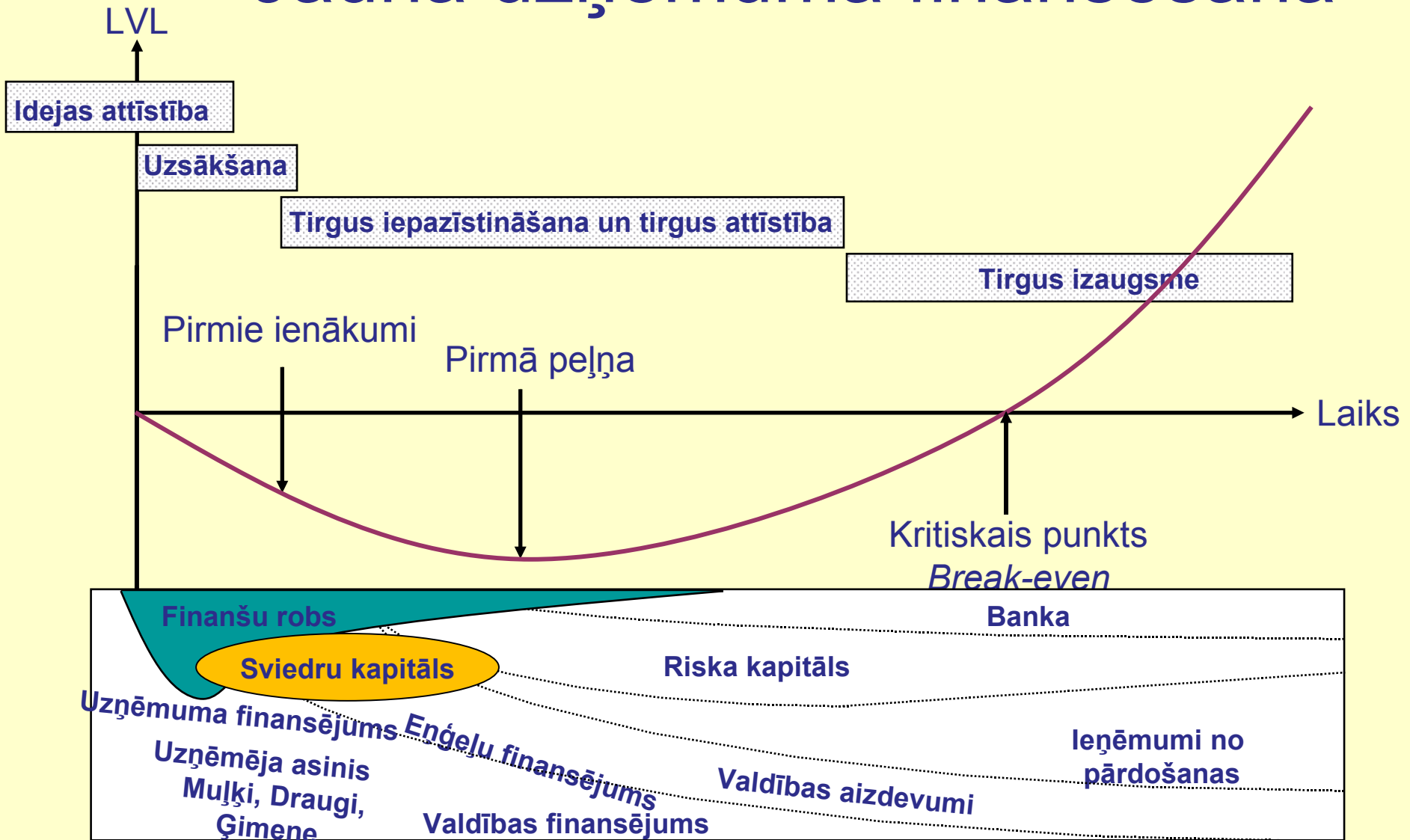


Sviedru kapitāla investīcijas



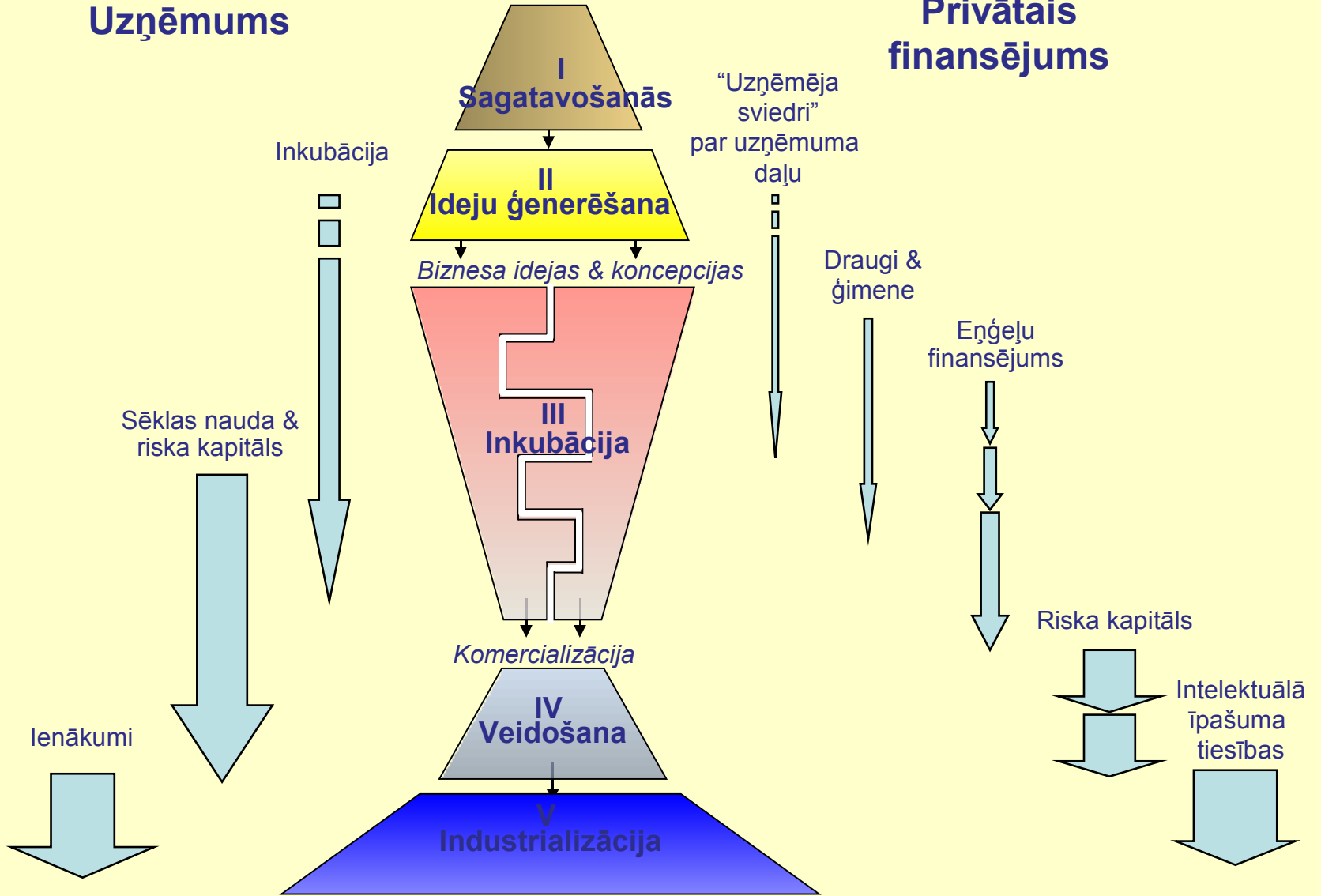
- Kas ir sviedru kapitāla (“*sweat equity*”) investors? Kur šādus investorus var atrast? Ar ko šī tipa investors atšķiras no citiem investoriem?
- Kas jāizdara idejas autoram pirms tikšanās ar sviedru kapitāla investoru?
- Kāpēc sviedru kapitāla investoram varētu būt interesanti sadarboties ar biznesa idejas autoru?
- Sviedru kapitāla un biznesa idejas autora sadarbības modeļu varianti.

Jauna uzņēmuma finansēšana



Uzņēmums

Privātais finansējums



Kas ir sviedru kapitāls?

- "Lej sviedrus par uzņēmuma daļu"
- Smags darbs, lai iegūtu uzņēmuma daļas vai akciju iespējas
- Komercializācijas procesa pašā sākumposmā par sviedru kapitālu algo svarīgu personālu kā papildinājumu algām

Kas jāizdara idejas autoram pirms tikšanās ar sviedru kapitāla investoru?

- Jāsagatavo rakstisks idejas un biznesa projekta apraksts
- Jāizdomā, kurās jomās visvairāk nepieciešamas sviedru kapitālista kompetences (biznesa plāna sastādīšana, biznesa finansējuma piesaiste, intelektuālā īpašuma tiesības, u.tml.)
- Jāapdomā, ko idejas autors ir gatavs piedāvāt sviedru kapitālistam (cik daļas)

Kas motivē sviedru kapitāla investoru sadarbības?

- Interesants projekts
- Skaidri redzama idejas unikalitāte un biznesa perspektīva
- Identificēts potenciālo klientu loks un ienākumu gūšanas veids
- Cilvēki, kas ir gatavi un vēlas sadarbības

Sadarbība ar sviedru kapitālistu

- Daļas līdz 5%* - izmanto sviedru kapitālistu, lai saņemtu kompetentus ieteikumus attīstībai strīdīgās situācijās starp idejas autoriem/attīstītājiem (“Zālamans”)
- Daļas no 5% līdz 15% - izmanto sviedru kapitālistu konsultācijām vienā konkrētā jomā
- Daļas no 15% līdz 30% - sviedru kapitālists būtiski iesaistīts biznesa attīstībā, piedalās biznesa plāna rakstīšanā un/vai finansējuma piesaistē
- 30% - 50% - sviedru kapitālists arī daļēji finansē biznesa attīstību
- Virs 50% - sviedru kapitālists ir arī biznesa eņģelis, iegulda gan savu kompetenci, gan finanšu līdzekļus

* Šis ir tikai indikatīvs novērtējums sadarbības modelim. Katrā gadījumā šīs daļas ir jāatrunā rakstiski pirms sadarbības uzsākšanas. Var būt arī papildus daļu piešķiršana vēlākā biznesa projekta attīstības posmā.