



V životě podnikatele a firmy existují okamžiky, kdy vlastní prostředky dojdou a do banky není možné nebo vhodné zajít si pro další. Proto existuje tzv. institut FFF financování. Co to přesně znamená? Půjčí vám jen Family (rodina), Friends (přátelé) nebo Fools (blázni). V současné době se takovými lidem honosně říká také Business Angels, což jsou v praxi buď oni přátelé, nebo blázni. Jaké však má FFF financování výhody či nevýhody?

Co je to FFF

Family, Friend a Fools, to je tajemné zaklínadlo, které pro své počátky využila velká část dnes celosvětově známých firem. Ať již šlo o Microsoft, Google, Hewlett-Packard anebo některé další firmy, které začínaly od nuly a s nepříliš majetnými vlastníky, vždy se jim FFF financování vyplatilo. A dlužno dodat, že se královsky vyplatilo i těm, kteří těmto firmám peníze půjčily. V praxi bychom však našli víc těch případů, kdy měli věřitelé spíš víc starostí s tím, jak dostat vklad zpátky než s tím, jak utratit získaný výnos v řádu milionů dolarů.

V praxi je několik důvodů, proč namísto standardních způsobů financování – tj. půjčky od banky, poněkud méně obvyklé emise dluhopisů a u nás v podstatě výjimečného vstupu na burzu – použít raději FFF. Předně banky mají jasně stanovené limity pro financování jednotlivých odvětví, čímž se snaží, v ČR zatím poměrně úspěšně, řídit rizikovost svých úvěrů. Pokud je limit odvětví vyčerpán, nedostanete úvěr, ani kdybyste byli ČEZ. Pokud limit vyčerpán není, přichází standardní penzum hodnotících nástrojů. Prostor pro zohlednění naprosto geniálního nápadu či business plánu tak není příliš velký. Už to není jako v polovině devadesátých let minulého století, kdy se na hezký obličej a kazašský pas půjčovali stovky milionů. Banky si úvěry zkrátka pečlivě hlídají, a i když přesvědčíte o genialitě vašeho plánu a nízké rizikovosti úředníka, se kterým jednáte, s tím, zda potom skutečně získáte úvěr, to nemá příliš společného. Zcela výjimečné je pak získání úvěru v případě, že teprve začínáte. Navíc tyto rizikovější úvěry bývají nezřídka kryty bílým směnkou na majitele společnosti, což je nástroj, který rozumný člověk použije až poté, co se upsal ďáblu a třikrát neúspěšně vyloupil

banku. Dříve se nicméně jednalo o běžnou praxi, na kterou dnes často doplácí rodiny těchto dobrodruhů, a to i po jejich smrti.

Když se řekne Business Angel

V současné době se také vyrojila spousta tzv. Business Angels nebo chcete-li andělských investorů. Toto označení se v USA používá pro soukromé investory, kteří nabízejí začínajícím firmám malé investice v řádu 1 až 2 miliony dolarů, tedy částky, které rodina a přátelé dohromady už nedají. V ČR si tak říkají lidé, kteří nabízejí investice v řádu stovek tisíc korun, čímž se deklasují do kategorie posledního ze tří F, se kterým se třeba v USA ani nesečkáte. Tam jsou totiž Business Angels až druhou instancí financování a tvoří mezičlánek mezi FF a bankou. U nás se však Business Angels baví často až o komických částkách, které by sami o sobě nestačily ani na základní jmění společnosti s ručením omezeným, což nejlépe ilustruje populární pořad České televize Den D. Desítky milionů vám pak v ČR půjčí spíše tzv. Venture Capital fondy sdružující investory s pozitivním vztahem k riziku. Pravý Business Angel vstupuje do firmy obvykle na omezenou dobu, po které odprodá svůj podíl přednostně zbylým majitelům podniku anebo pak komukoliv, kdo o jeho podíl projeví zájem. Kromě samotného finančního kapitálu pak přináší do firmy i své know-how a kontakty.

Ve smutné praxi východoevropského venkova se však jedná spíše o lidi, kteří mají nějaké volné prostředky v řádu stovek tisíc až milionů korun, u kterých jim nestačí bezrizikový výnos v bance obvykle limitovaný v této době a v této finanční kategorii 5% a kteří zároveň nechtějí riskovat na burzách, kde je výše výnosu značně nejistá a hrozí i výrazná ztráta. Častěji jsou to bývalí či současní zaměstnanci na manažerských pozicích, kteří sami nechtějí nést podnikatelské riziko a kteří často nemají čas ani chuť kromě peněz cokoliv dalšího do firmy investovat. Navíc někdy, kdy se skutečně rozhodnou přidat do zainventované firmy i své know-how, přicházejí se zkušenostmi a znalostmi získanými v prostředí velké nadnárodní korporace, které u drobných a malých podniků až tak úplně nefungují.

Když vám půjčí rodina

První, kdo přichází při FFF financování na ránu je rodina. Pravda je ovšem taková, že půjčovat si od rodiny je vždy problematické. V každé rodině je nějaký kostlivec ve skříni a představa, že podnikatelský projekt neuspěje a někdo v rodině, ať už jsou to rodiče, sourozenci, prarodiče či vzdálení příbuzní, přijde o peníze je poměrně nepříjemná. Jistě, rodina obvykle požaduje nulový úrok, což zní nadmíru lákavě, ale rizikovost této půjčky je ve skutečnosti často vyšší, než kdybyste si půjčili od lichváře. Navíc v případě neúspěchu nebo zpoždění při vracení peněz to často může vést k nemilým situacím typu: „Tak oni nám dluží sto tisíc a teď si klidně jedou na dovolenou k moři. Za naše peníze!“ Rodina totiž obvykle nerozlišuje peníze firmy a peníze rodiny, která si je půjčila. První F je tak vhodné jen pro krátkodobé financování a jen tehdy, kdy skutečně víte, že peníze budete schopni rychle splatit. Typicky může být toto financování

použito pro nákup materiálu či služeb pro realizaci větší, již podepsané, zakázky.

Když vám půjčí kamarádi

Půjčování peněz od kamarádů je mnohem radostnější. Kamarád vám totiž každý den nekouká do talíře, ale v řadě případů zase bude chtít aspoň nějaký úrok. A ten by měl být přirozeně vyšší než v bance. Navíc kamarád vám může při podnikání někdy i pomoci a poradit. Sežene vám například levnější nájem, nějaké zákazníky, lepšího dodavatele apod. Celkově vzato je právě tento způsob financování asi nejvhodnější. I tak má však svá úskalí, ty největší jsou asi dvě – v okamžiku, kdy se kamarád sám dostane do finanční nouze, bude chtít peníze co nejrychleji splatit. A to může nastat vcelku kdykoliv. I když tak tento způsob financování je vhodný i jako dlouhodobý, nutí vás mít k dispozici větší množství likvidních aktiv. Druhé úskalí pak nastává v okamžiku, kdy vám nepůjčí kamarád jako takový, ale jeho firma. V okamžiku, kdy jeho firma začne mít problémy, je tato pohledávka poměrně snadno vymahatelná, a může se tak stát, že namísto hodného kamaráda čekajícího na své peníze vám na dveře zazvoní partička ostrých hochů, kteří vás upozorní, že venku je náledí, tak si máte dávat pozor, aby vám děti neuklouzly a něco si nezlomily.

Když vám půjčí blázni

Posledním F, pod které se v ČR řadí i většina „Business Angels“ jsou blázni. Jsou to lidé, kteří nejsou z vaší rodiny, nejsou přímo vašimi přáteli, ale přesto je dokážete přesvědčit k tomu, aby vám půjčili pro vaše podnikání peníze. K těmto lidem se dá v zásadě dostat třemi způsoby – prostřednictvím rodiny nebo přátel, tím, že si vás sami najdou a osloví vás, anebo tím, že se je vydáte hledat vy. Blázni se jim přitom říká ani ne tak proto, že by byli hloupí či unáhlení, ale spíše proto, že jdou do velkého rizika s nejasným výnosem a často financují projekty jako je patentování technologie, expanze na zahraniční trhy nebo uvedení nové služby, které sami o sobě skrývají příliš mnoho neznámých.

Nezatracujte FFF

FFF financování je určitě zajímavou alternativou, jak získat pro své podnikání finanční prostředky. Navíc úroky, které u FFF financování budete platit, jsou často nižší než u bankovního úvěru. V případě financování od bláznů je však třeba se mít na pozoru, neboť dáváte z ruky podíl ve své firmě, který navíc dotyčný může prodat i někomu jinému, včetně vaší konkurence. A i když tuto eventualitu smluvně ošetříte, v České republice vám to v praxi bude k ničemu. Můžete se pak akorát několik let chodit dohadovat k soudu, že prodej podílu konkurenci není pravomocný, protože to neumožňuje smlouva, kterou jste s investorem uzavřeli.

Použitá literatura a další zdroje

Napsal uživatel Martin Zikmund
Pátek, 26 Únor 2010 10:43 -

[1] Wikipedia [online]. 2010, 25. 2. 2010 [cit. 2010-02-26]. Business Angel. Dostupné z WWW: <http://en.wikipedia.org/wiki/Business_angel>.

[2] Czech Invest. Czech Invest : Agentura pro podporu podnikání a investic [online]. 1994-2010 [cit. 2010-02-26]. Business angels. Dostupné z WWW: <<http://www.czechinvest.org/business-angels>>.

[3] VEBER, Jaromír; SRPOVÁ, Jitka; a kolektiv. Podnikání malé a střední firmy. Praha : Grada Publishing, 2008. 311 s. ISBN 978-80-247-2409-6.

[Joomla SEO powered by JoomSEF](#)