



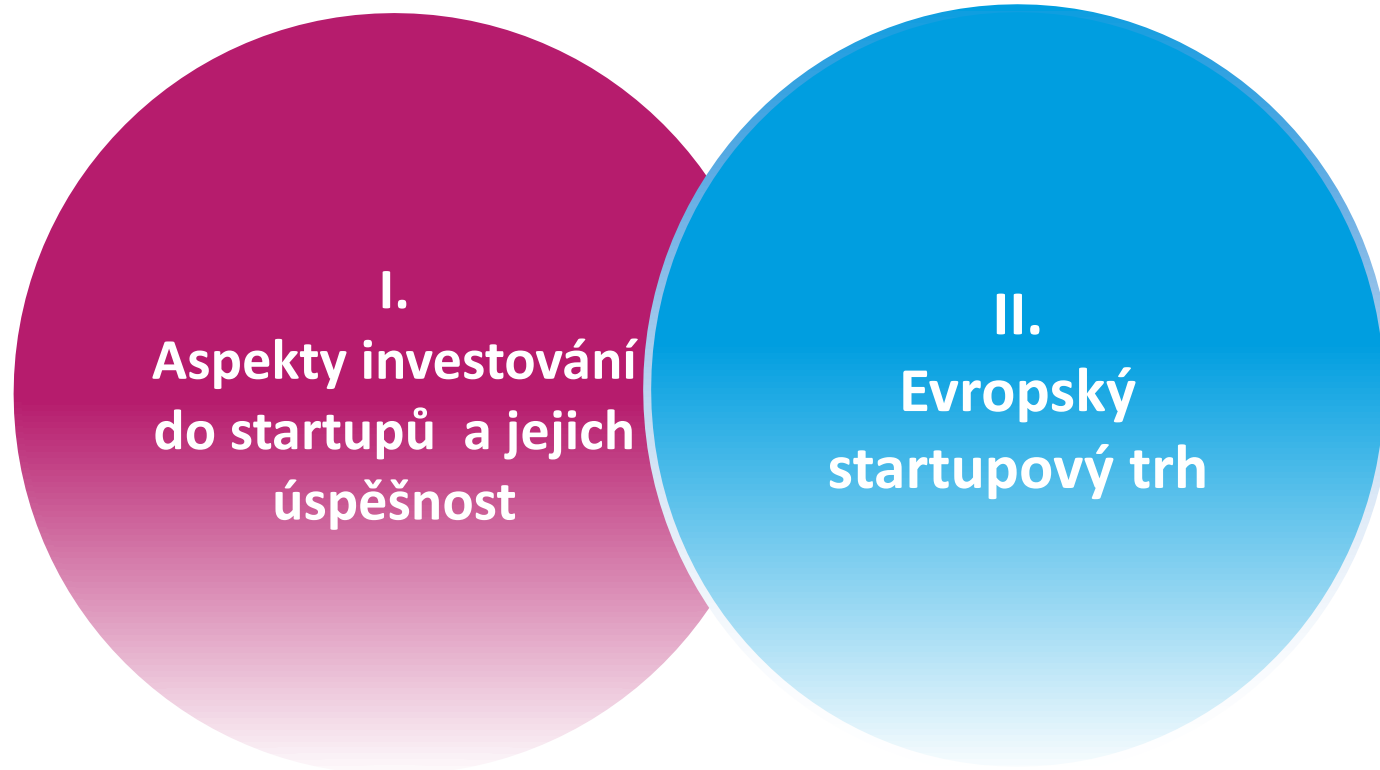
**START
UP**




**Institute of
Strategic
Investments**

Investování do start-upů
pro **Hospodářské noviny**

24.08.2017




- ✓ Investiční kola: Angel/ Friends, Family, Fools/ Akceleratory (EUR 10k – 100k), Seed (EUR 50k – 500k), Round A (EUR 400k – 2.5MM) , Round B,C ... (EUR 2.5MM +)*
- ✓ **Zde platí přímá úměra čím pozdější fáze startupu, tím více kapitálu dáte za méně ekvity.** Pokud investujeme v Round A, můžeme přepokládat, že investoři, kteří již investovali v ranní seed fázi, zaopatřili svůj podíl vůči budoucím investorům, kteří budou do společnosti vstupovat při vyšší valuaci a menším riziku (např. pomocí anti-dilution clause, kdy se procentuální podíl prvotního investora v startupu v dalších investičních kolech nemění, mění se jen absolutní hodnota podílu na nové valuaci společnosti)
- ✓ **Na druhou stranu se investice do startupu v jeho pozdější fázi stává méně rizikovou, obecně můžeme říci, že rizikovost a výnosnost na vložený kapitál jsou nepřímo úměrné vzhledem k vývoji start-upu v čase**
- ✓ K výše zmíněným Investičním kolům ještě přidejme crowdfunding, kdy se start-up získá potřebné prostředky sám přes crowdfundingovou platformu (př. v ČR start-up Rekola, který naraísoval potřebné prostředky na Hithit)

- ✓ Časový horizont návratnosti investice je poměrně těžko definovatelný a bude záviset zejména na tom, v jaké fázi fundraisingu investor do společnosti vstoupil,
 - ✓ v CEE regionu je nejčastější exit v rozmezí 3 - 6 let od seed fáze
 - ✓ Asi nejčastější způsob jakým se investor dočká návratnosti je exitem – prodejem startupu jiné společnosti, kde návrat je procentuální podíl investora z prodejní ceny
 - ✓ U venture kapitálových společností je častý způsob investice ve formě **konvertibilní půjčky (hlavně v případě, kdy se fond neshodne se startupem na výši valuace) – zde může nastat návratnost investice již před exitem - splacením půjčky spolu s úrokem.** Tento případ ale nastává jen zřídka, jelikož startupy v ranních fázích produkují malý příjem a i když je větší, jen hned reinvestován do rozvoje. Konvertibilní půjčka je tedy k datu splatnosti zpravidla směněna za ekvitu společnosti a investice nabývá podoby klasického ekvitového vstupu.
- 

- ✓ **Investice do start-upu patří mezi vysoko rizikové, hlavně z důvodu vysokého procenta neúspěšných podniků, ve většině případů tedy riskujeme 100% našeho vkladu**
 - ✓ **Co se týče alokace v rámci portfolia, participace v startupech patří mezi alternativní investice, kde průměrně alokujeme kolem 10% portfolia v závislosti na riziku**
 - ✓ **Mnohé venture kapitálové fondy jsou relativně kapitálově náročné a mají určitou spodní hranici, s kterou může nový investor do fondu vstoupit, často se pohybující v řádech až statisíc eur**
 - ✓ **Individuální investor, který nemá dostatečný kapitál pro investici přes fond, může investovat jako takzvaný Angel investor, nebo se spojit s jinými Angel investory....**
 - ✓ **Tak jako u jiných typu aktiv, doporučujeme investovat do oblastí, kterým rozumíte a v kterých vidíte případné synergie s vlastními projekty**
- 

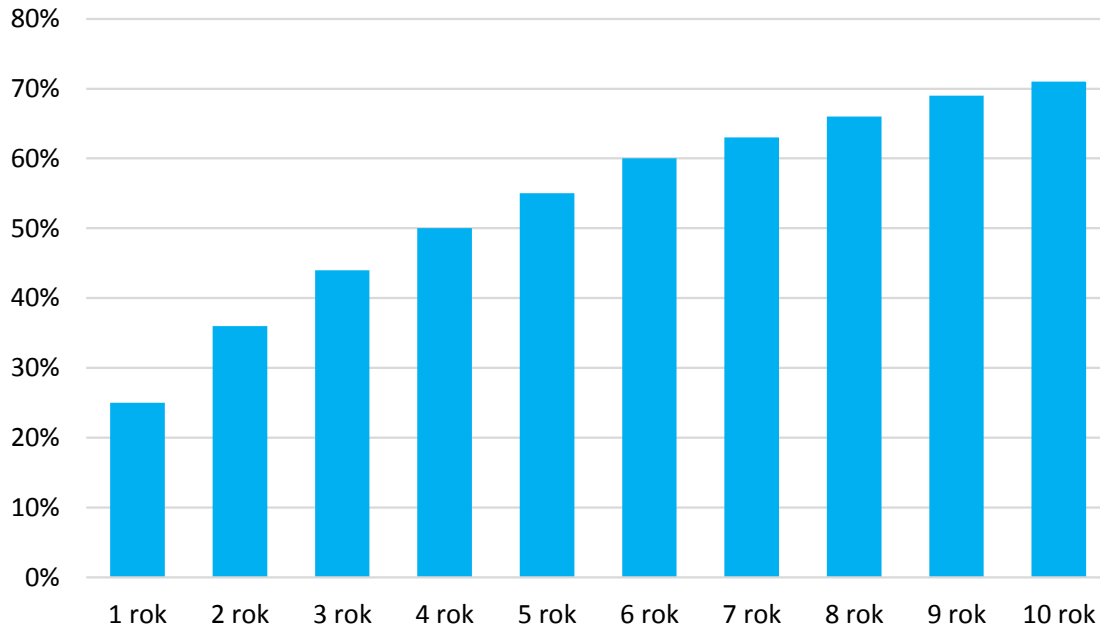
Většina kritérií se soustředí zejména na zakladatele společnosti

- ✓ Zakladatel s co nejdelší zkušeností a hlubokou expertízou na trhu
 - ✓ Peníze jsou transparentně a ekonomicky investovány do rozvoje
 - ✓ Team je lehce “koučovatelný”, dá si poradit od zkušených investorů
 - ✓ Produkt společnosti se dá patentovat a je těžko replikovatelný
 - ✓ Korporace a strategičtí investoři akvírují společnosti z daného trhu
 - ✗ Zakladatel bez vášně pro odvětví nebo produkt
 - ✗ Zakladatel nemá rozvoj startupu jako svojí hlavní aktivitu
 - ✗ Příliš velký cash flow do platu zakladatelů a zaměstnanců bez výrazné přidané hodnoty
 - ✗ Zakladatelé se rychle vzdávají ekvity
 - ✗ Business model vylučuje úspory z rozsahu
 - ✗ Slabo diferencovaný produkt na již saturovaném trhu
- 

- ✓ Na českém trhu postupně roste počet inkubátorů a akceleratorů = například v pražském coworkingu NODE5 sídlí akcelerator StartupYard, který vede Cédric Maloux, investiční podíly v něm mají venture kapitálové fondy Credo Ventures a Rockaway, ale i jednotlivci jako Managing Partner Roland Berger - Philip Staehelin nebo zakladatel czc.cz - Josef Matějka
- ✓ Pro fondy je investiční vstup do akceleratorů často výhodný, protože jim zajistí jistou "výchovu" startupu, network atd., na druhou stranu přichází o část kontroly nad společností, **akcelerátory si ve všeobecnosti berou něco kolem 5 - 10% ekvity v závislosti od výše sprostředkované investic** (napr. pražský StartupYard nabízí EUR 30,000 výměnou za 10% podíl ve společnosti)
- ✓ Individuální investoři jsou často bývalí zástupci korporací, kteří chtějí začít business v určité oblasti a mohou si tak zajistit přístup k know-how a budoucím synergickým mezi startupem, do kterého investují a jejich společností



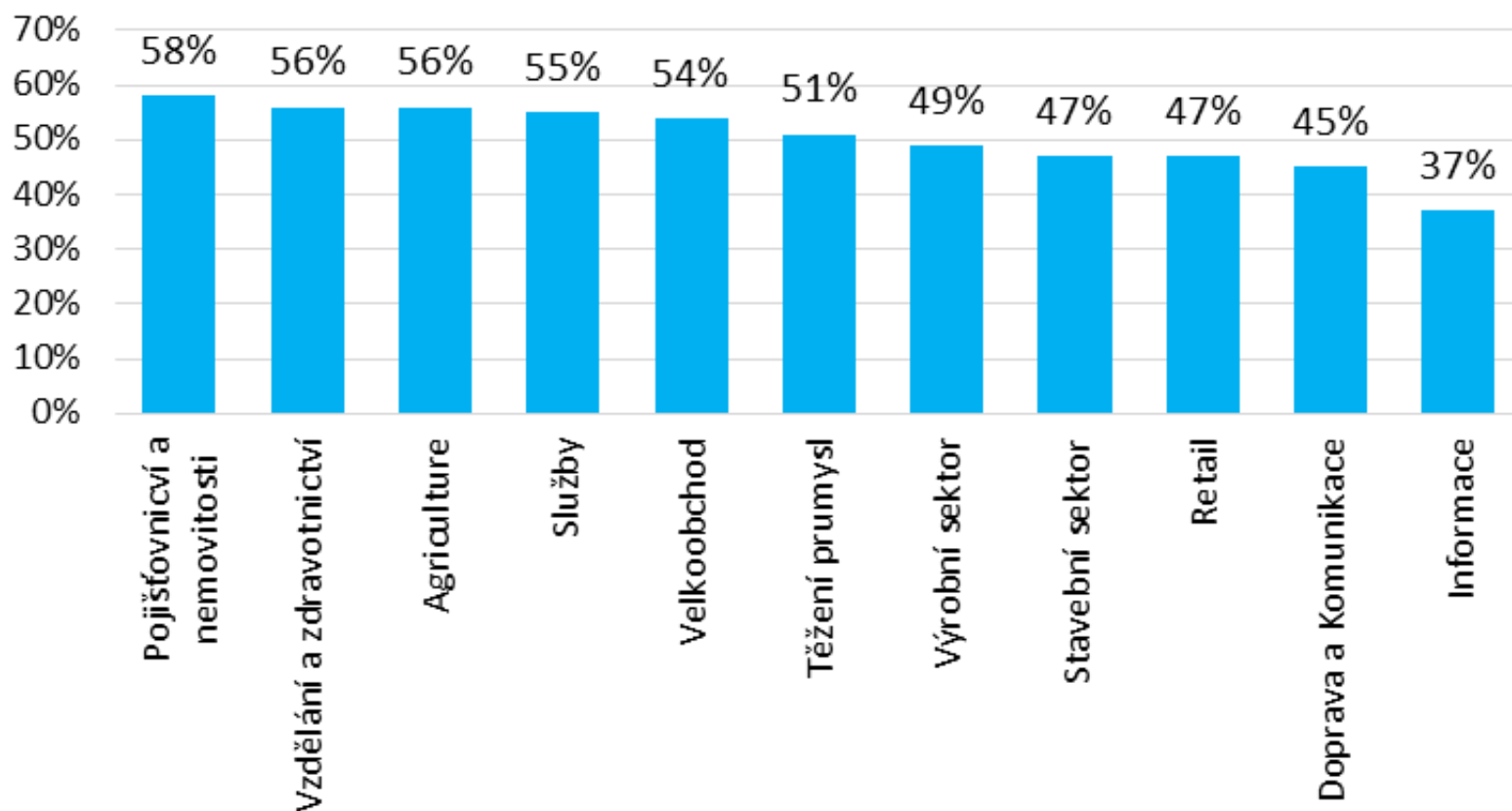
- ✓ Klasický buzzword je kolem 90%, je ale potřeba dodat, že tyto čísla se výrazně liší v závislosti na regionu, odvětví a časové periody, kterou uvažujeme
- ✓ **Statistiky z amerického trhu uvádějí, že 75% startupu financovaných venture kapitálem stejně neuspěje¹**
- ✓ **Obecně pro venture kapitálové fondy platí Pareto princip 80:20 což znamená, že 20% společností v portfoliu vrátí 80% fondu, zbylých 80% buď to vrátí jen menší procento (například úrok z konvertibilní půjčky), nebo úplně ukončí svojí aktivitu**

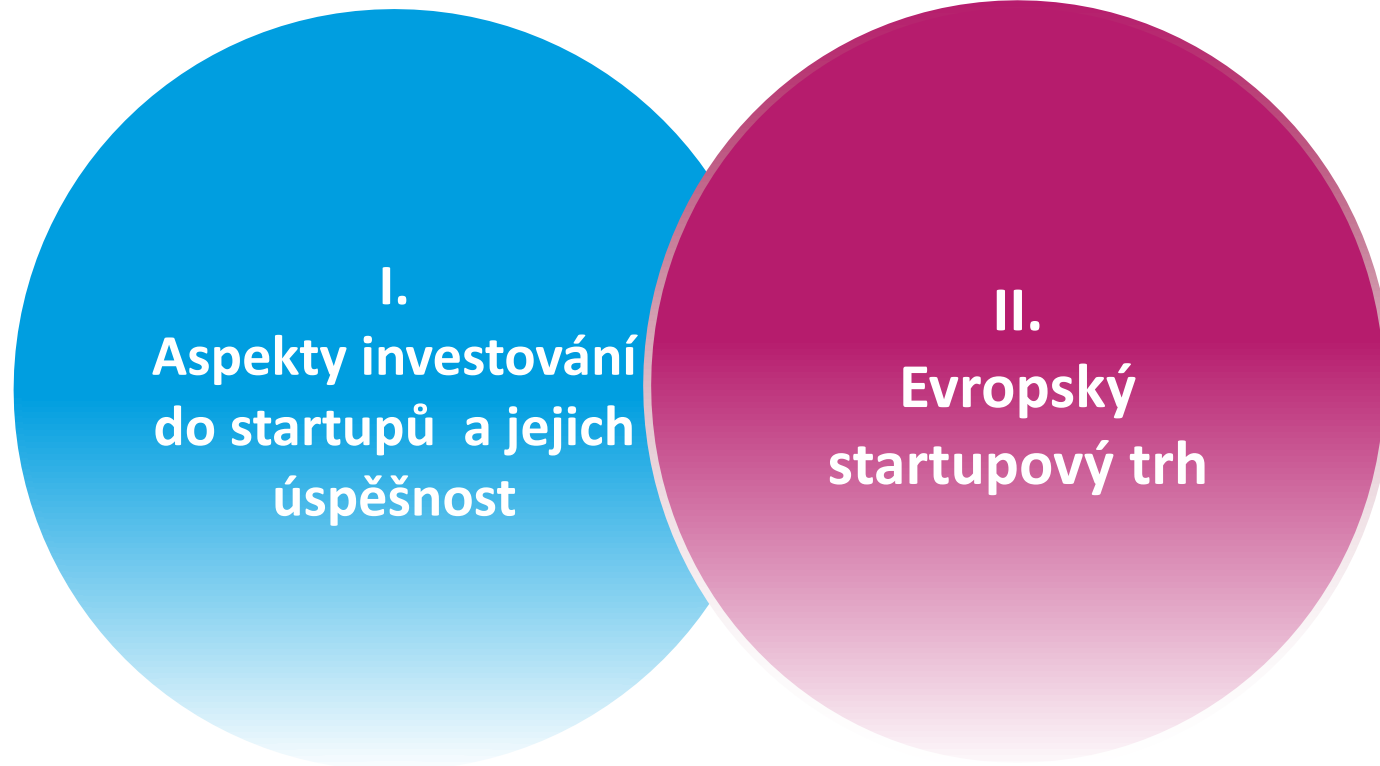


- ✓ *Graf ukazuje procento startupu, které neuspějí po dané době existence. V prvním roce existence skončí již cca 25% startpů, po dvou letech existence přes 35% a tak dále*

Zdroj: StatisticBrain, University of Tennessee Research (May 2017)

- ✓ Graf ukazuje procento neúspěšnosti start-upů podle odvětví

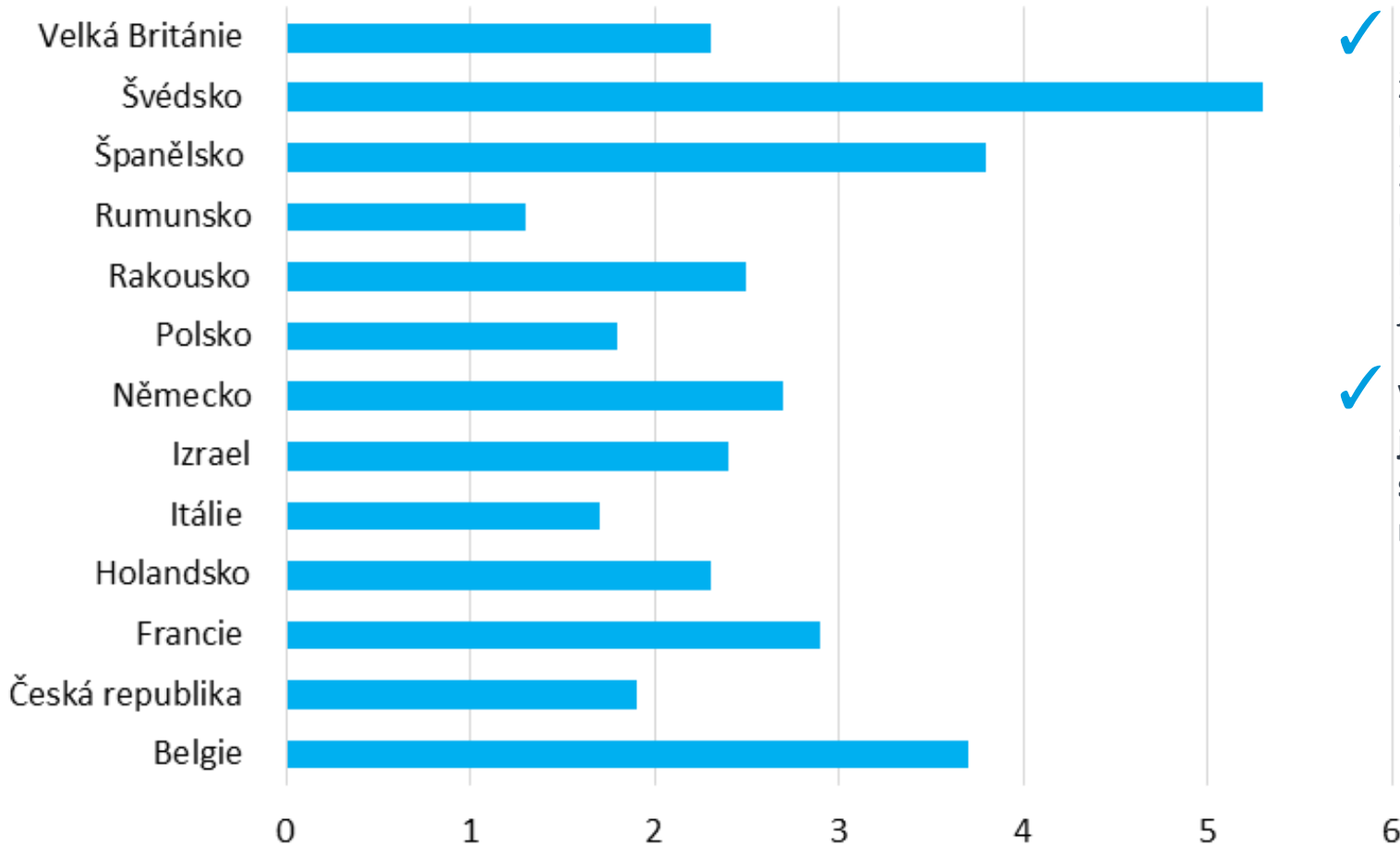




Průměrná doba životnosti start-upu



Investování do start-upů



✓ Průměrná doba životnosti start-upů je v Evropě 2,5 rok- Graf ukazuje detailnější rozpad podle jednotlivých zemí.

✓ V České republice je průměrná doba stáří start-upu necelé dva roky

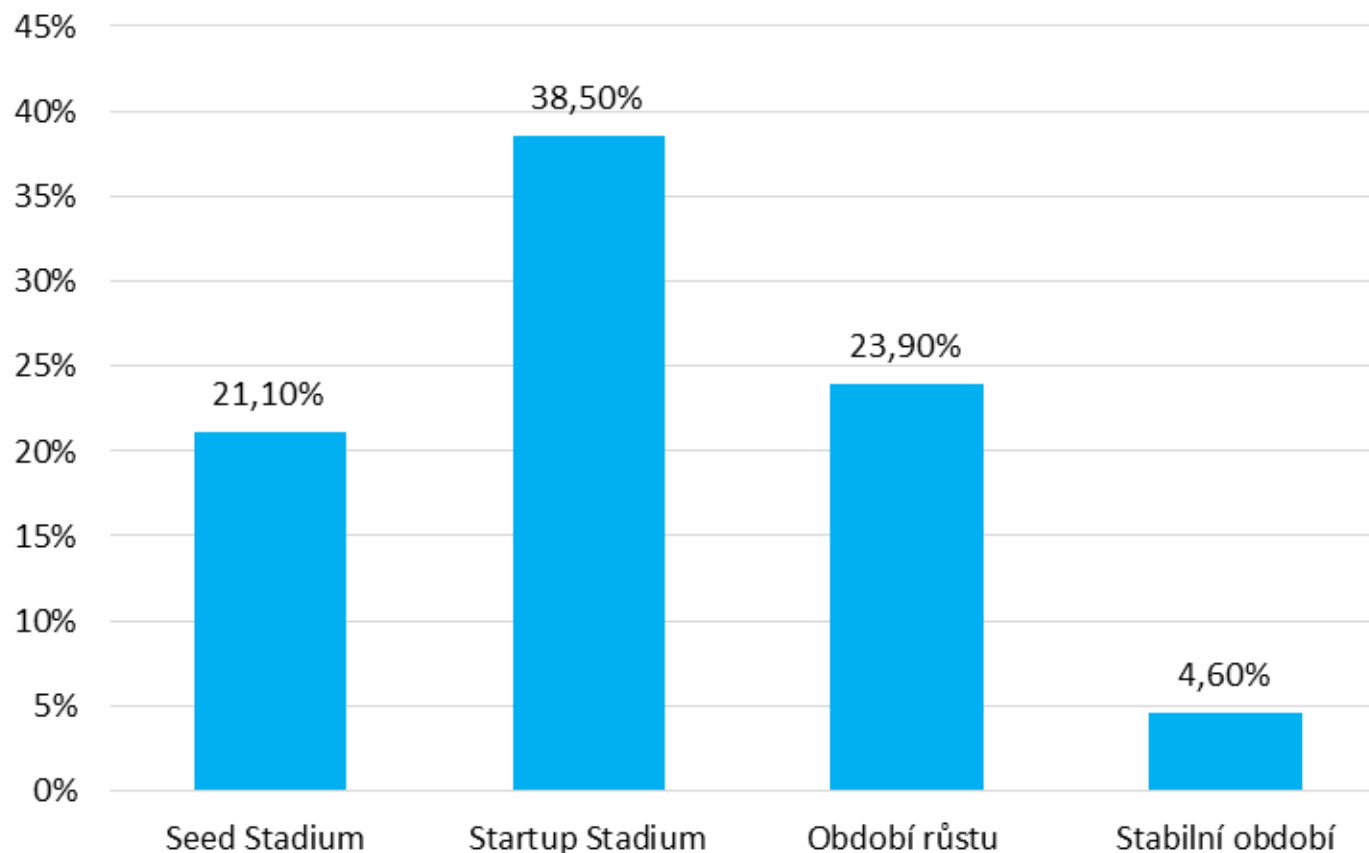
Zdroj: *European Start-up monitor*

Rozdělení start-upů podle stadia vývoje v Evropě

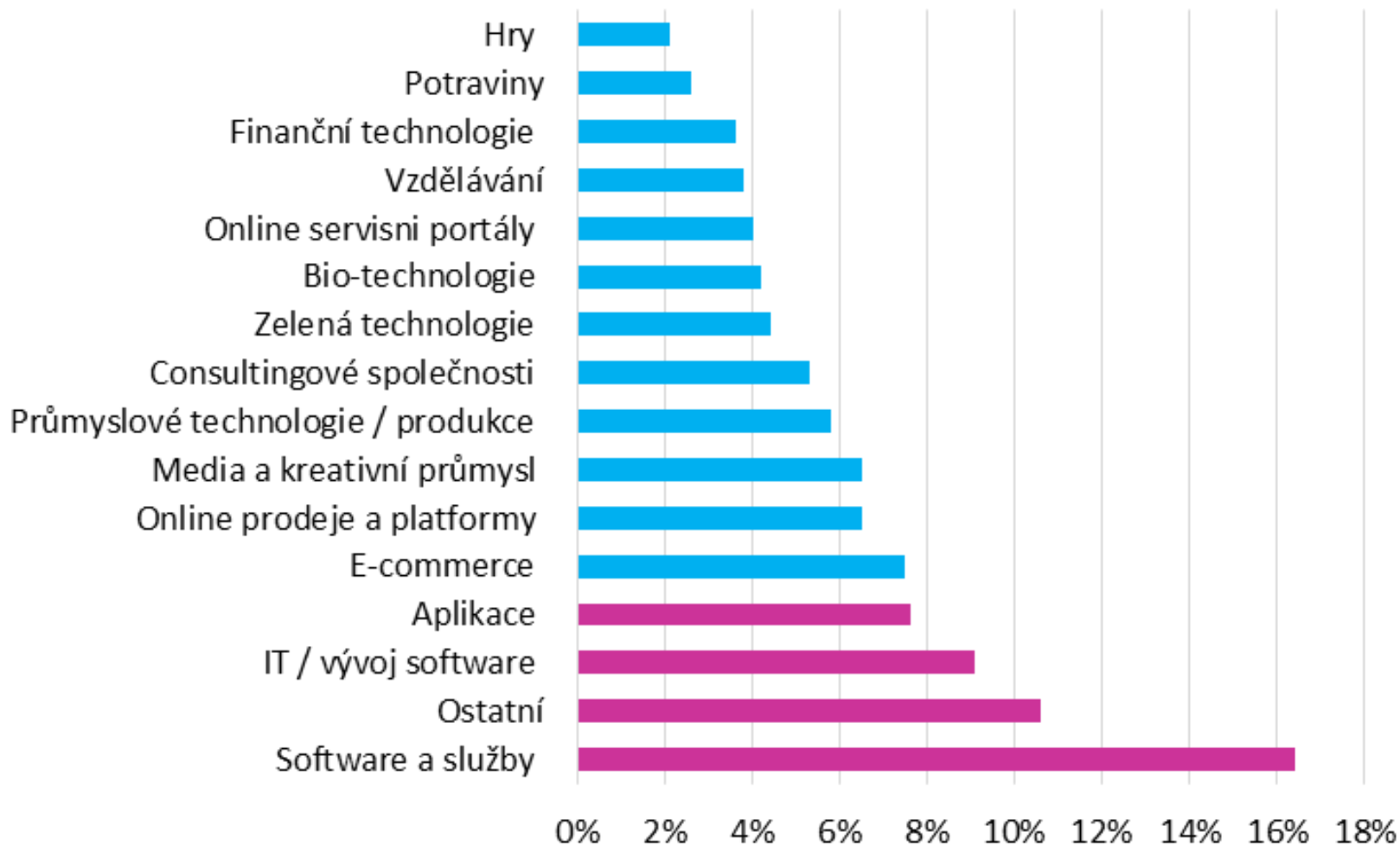


Investování do start-upů

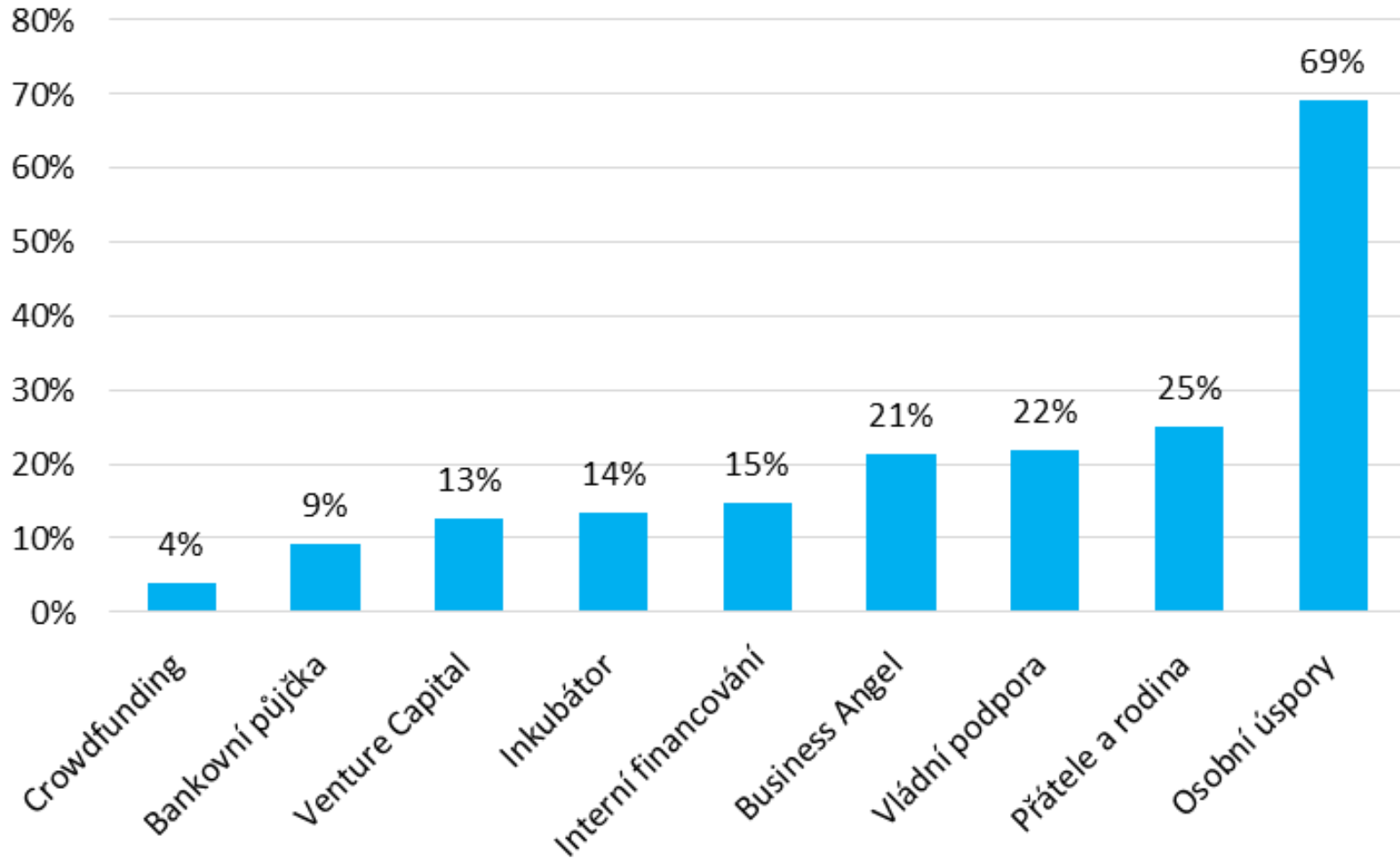
- ✓ Nejvíce start-upů v Evropě se nachází ve fázi Start-up, dále pak ve fázi růstu a ve fázi Seed. Vzhledem k tomu, že start-upy jsou obecně mladým odvětví nedospělo zatím tolik projektů ke steady state.



- ✓ Naprostou většinu tvoří start-upy změřené IT směrem. Srovnáme-li start-upy podle toho kolik z nich přináší nové myšlenky na trh a nové produkty, pak je v Evropě první Belgie – 25% a hned za ní Česká republika – 21%.



- ✓ Nejvíce jsou start-upy v Evropě financovány stále z osobních úspor nebo přáteli a rodinou, nebo kombinací těchto zdrojů s ostatními způsoby financování.

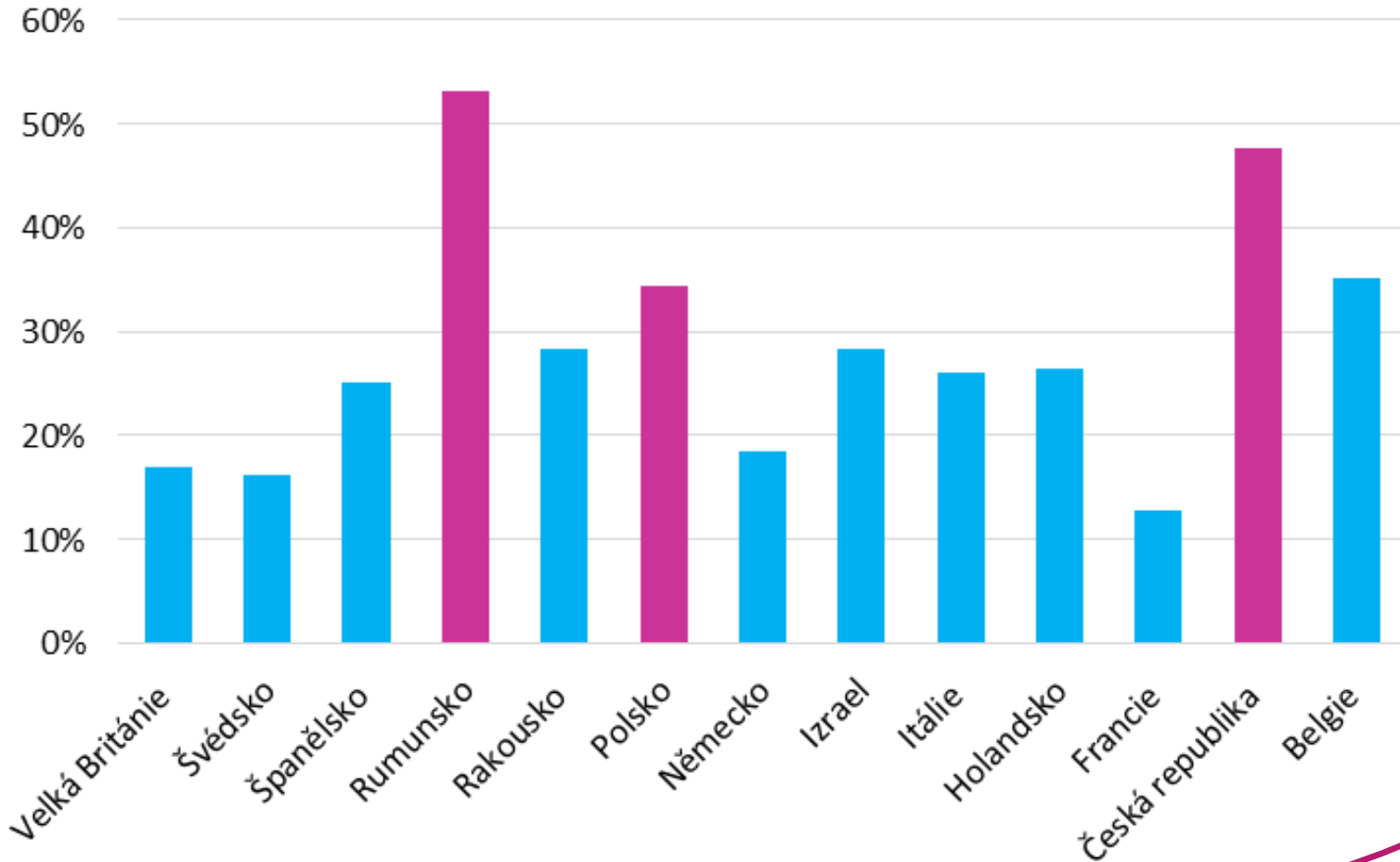


Podíl start-upů financovaných z vlastních zdrojů



Investování do start-upů

- ✓ Následující graf ukazuje podíl startupů na deném trhu financovan z vlastních úspor nebo úspor rodiny.. Z grafu je patrné, že v regionu CEE je to stále většina start-upů



- **Martina Porubcová**
- **David Mazáček**
- **Ornella Monteiro**



Informace a data obsažená v tomto dokumentu jsou výsledkem analýzy provedené Institutem Strategického Investování Fakulty Financí a účetnictví Vysoké školy ekonomické v Praze (dále pouze „ISTI“). Data a informace jsou určeny výhradně pro potřebu Hospodářských novin. ISTI neodpovídá a neručí za aktuálnost, úplnost, zákonnost, včasnost či správnost informací, dat a prohlášení obsažených v tomto dokumentu. Data a informace mohou být čerpány z veřejně dostupných zdrojů a / nebo byly poskytnuty třetími stranami. ISTI neodpovídá a neručí za jakékoliv případné ztráty vzniklé nesprávnými rozhodnutími, publikacemi výsledků analýzy, či jinými úkony činěnými na základě informací zveřejňovaných prostřednictvím této analýzy nebo kterékoliv její části.