

## Crash course pentru startup-uri

### Ce este și la ce folosește un angel investor

Mă ocup de mai multă vreme de startup-uri românești și din afara țării, în calitate de investitor. Din acest punct de vedere, pot spune că piața autohtonă e tot mai dinamică. Tocmai de aceea am conceput un articol pe care sunt convins că antreprenorii îl vor găsi util. El este scris din perspectiva angel investitorului și bazat pe experiența proprie.



**S**țiți probabil că termenul de **angel investor** (sau business angel) provine de pe Broadway, unde producțiile teatrale se aflau în căutare de investitori care să ajute la montare și lansare. Noțiunea este operațională, azi, mai ales în zona startup-urilor de tech sau cu o componentă tehnologică puternică. În principiu, un angel investor va aduce într-o companie două tipuri de aport:

- finanțare: de regulă, e de ordinul zecilor sau sutelor de mii de dolari (sau euro). Mai masivă decât resursele de care fondatorul dispune inițial, dar mai redusă decât rundele ulterioare de funding, prin venture capital, fonduri de investiții, bănci sau burse

- mentorat: această componentă este uneori neglijată, dar din punctul meu de vedere e cea mai importantă. Un angel investor care merită acest nume va ține permanent legătura cu fondatorul, consiliindu-l în diferite domenii, de la tehnologiile folosite la resurse umane și marketing.

Rolul angel investitorului este esențial pentru creșterea unui business, deoarece el apare în ecosistem imediat după finanțarea asigurată de fondator sau prieteni, dar înainte de etapele în care capitalul de tip venture sau listarea pe bursă duc business-ul către stadiul de maturitate.

### Cum găsești un angel investor

Se spune că totul depinde de conexiuni și așa este. Dar în lumea foarte tehnologizată în care trăim, acestea se fac mult mai ușor. Eu primesc pitch-uri mai ales pe două canale, LinkedIn și pagina specializată pe care am creat-o pe [Octavianpatrascu.com](http://Octavianpatrascu.com), Pitch me your idea.

Chiar și pe astfel de canale, se aplică vechea zicăre că „prima impresie contează”, iar investitorii sunt în general foarte ocupați. În logica online a lumii în care trăim, prima impresie se formulează prin intermediul unei prezentări numite pitch deck, despre care puteți afla de asemeni detalii de pe site-ul meu. Pe Internet puteți găsi pitch deck-urile folosite la începuturi de giganti ca Facebook sau Airbnb. Sunt o sursă bună de inspirație.

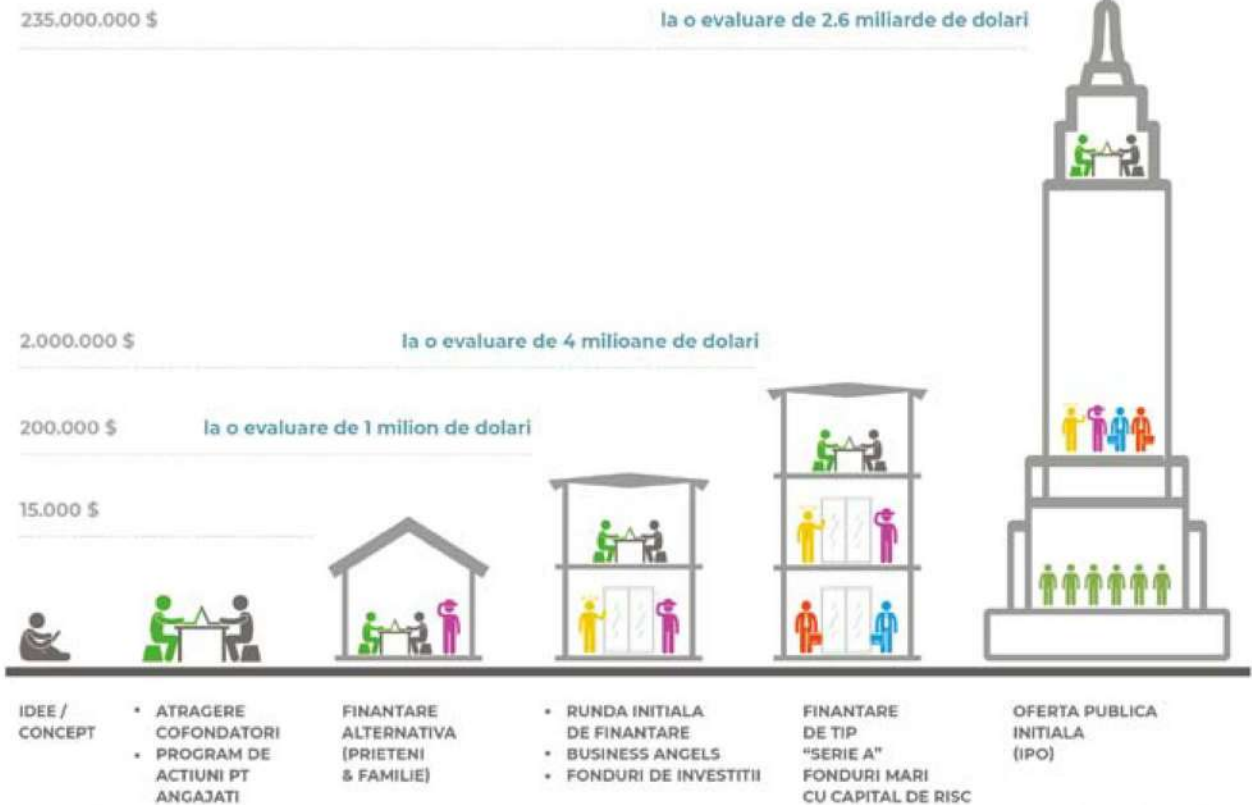
### Despre autor

La 34 de ani, omul de afaceri Octavian Pătrașcu are o experiență de investitor de peste un deceniu. După patru exit-uri de succes, dintre care unul ca acționar minoritar la Vector Watch, Pătrașcu este implicat în momentul de față în Key Way Group (fintech - CEO), TVP Family Office (investiții - fondator) și Skyline.ai (real estate - proptech investor), Sparking Capital (seed funding - investitor). Omul de afaceri a absolvit ASE-ul (licență - relații internaționale și master - afaceri internaționale), Dreptul și are o specializare la European Institute of Management and Finance.



Banii străni

## ETAPELE DE FINANARE A UNUI STARTUP



### Ce înseamnă să pornești un startup în România

E mai greu decât în locurile consacrate, ca Silicon Valley sau Tel Aviv. Dar startup-uri ca Vector Watch sau Gecad arată că și România e o piață pentru astfel de lucruri. Trebuie să ai în vedere câteva aspecte:

- finanțările locale se găsesc mai greu, fiindcă posesorii de resurse financiare provin, în România, din piețe ca real estate-ul, care nu au o componentă de startup puternică
- în schimb, nu te împiedică nimeni să cauți surse de bani din afara României, în lumea globalizată în care trăim
- legislația referitoare la companii

e mai greoaie în România, cu alte cuvinte o firmă deschisă în UK poate fi mai ușor configurată în sensul atragerii de acționari sau capital de la investitori decât una din România

- țara noastră are un plus în materie de resurse umane, care sunt foarte importante pentru startup-uri. E vorba de corporațiile care își desfășoară de mulți ani activitatea la noi, care au creat o clasă de oameni tineri, cu hard skills care se caută oriunde în lume. Am mai spus-o, unii dintre acești oameni vor să fie mai mult decât o rotiță într-un angrenaj mare, de corporație - o roată care mișcă lucrurile într-un startup creativ.

Reține ultimul aspect, fiindcă e foarte important. Un investitor va

acorda mult mai multă atenție unei propuneri care include și o echipă cu credențiale, care a început să lucreze, decât unei idei, fie ea și foarte bună, captivă într-un Powerpoint.

### Mersul lucrurilor

Următoarele etape ale relației dintre antreprenor (fondator) și angel investor sunt valabile și în România, și oriunde în lume.

**1. Prima întâlnire:** face to face, email, chat, alte modalități de interacțiune pe Web - ca formularul pe care l-am pus la dispoziție pe Octavianpatrascu.com.

**2. Pitch deck:** am vorbit deja despre el, voi repeta doar că este esențial. ▶



**3. Analiza investitorului:** auditul business-ului incipient, proiecții financiare. Voi spune mai multe despre asta în continuare.

**4. Investiția propriu-zisă:** dacă aceasta are loc, în acest pas sunt negociațe și beneficiile investitorului (părți sociale în startup, alte modalități de return of investment).

**5. Mentoratul:** se desfășoară pe termen lung, într-o perioadă determinată de momentul în care angel investitorul și fondatorul au convenit că primul își va putea culege beneficiile.

**6. Venture Capital Funding/Exit/IPO/achiziție:** afacerea trece într-un stadiu ulterior, în care fondatorul poate răscumpăra acțiunile investitorului, compania poate primi un aport substanțial de venture capital, poate fi listată pe bursă sau vândută către un business global. Cel mai adesea, rolul angel investitorului încetează în această etapă.

## Cum te judecă angel investorii

Fiecare investitor are regulile lui, dar vei găsi foarte puțini investitori care să nu aibă niciun fel de reguli, altfel spus, să se bazeze doar pe „gut feeling” (intuiție). Grila pe care o aplic eu include patru pași:

**1. Assessment de oportunitate:** ține de valoarea ideii raportat la piață, compatibilitatea cu scopurile noastre și altele.

**2. Analiză SWOT:** probabil cea mai cunoscută metodă de evaluare pe care o folosim, care aduce întotdeauna beneficii.

**3. Proiecții financiare:** țin de natura afacerii, de la cash flow la dimensiunile pieței.

**4. Due Dilligence:** ne uităm cu atenție la afacerea respectivă, pe baza datelor puse la dispoziție de fondator - în maniera unui audit.

Am creat această grilă din nevoia de a îmi raționaliza deciziile de afaceri. La începuturi, mă bazam mult mai mult pe așa-numitul „gut feeling”, impresiile personale. Nu îl exclud nici acum, fiindcă am nevoie de o anumită chimie cu fondatorul, îmi place să spun că investesc în oameni, nu în idei. Dar toate acestea contează de-abia după ce am folosit cele mai riguroase, mai solide și mai sigure metode de evaluare a unei afaceri și am ajuns la o concluzie pozitivă.

Despre toate acestea puteți găsi mai multe detalii pe Octavianpatras-

## 10 STARTUP-URI INTERESANTE ÎN 2020

1		Îi propune să amelioreze situația parcarilor din San Francisco prin tehnologii din clasa Internet-of-Things, facilitând închirierea spațiilor vacante deținute de entități juridice precum bisericile. Atractive sunt premisele legate de orașe inteligente și faptul că spațiile de parcare sunt o problemă foarte presantă în toate orașele mari.
2		o puteți descarca și voi de pe iPhone și puteți constata că e o aplicație foarte diferită de altele. Se ocupă cu somnul și relaxarea, prin metode și tehnici care nu arată în niciun caz a vrăjitoriei. A ajuns la 36 de milioane de download-uri.
3		unul dintre modelele mele în materie de fintech. Revoluția digitală înseamnă că poți investi în orice, oriunde în lume, de la piețe conservatoare ca aurul, la criptomonede, cu sume de intrare foarte scăzute, comparativ cu vremurile pretehnologice.
4		a început să fie folosit și în România, mai ales de artiști. Ofera așa-numitul crowdfunding recurent, adică, spre deosebire de platforme mai vechi de felul Kickstarter, e axat pe finanțarea ritmică, cu sume mici.
5		platforma de audit de securitate cibernetică din ce în ce mai necesară în lumea plină de amenințări de acest fel. Conectează researcherii de securitate (hackeri cu pălărie alba, în limbaj familiar) cu business-urile și creează posibilitatea unor recompense în cazul descoperirii de vulnerabilități.
6		scurt și la obiect: se implică în integrarea și extinderea serviciilor bancare și POS sub o singură aplicație. Datele agregate de SymphoPay sunt canalizate ulterior către campanii personalizate de marketing.
7		prop-tech românesc cu valențe în managementul și leasingul sectorului imobiliar. Au dezvoltat o platformă digitală de prezentare și vânzare a clădirilor de birouri. Fac parte și din acceleratorul britanic Pi Labs.
8		start-up românesc ce se vrea a fi un Quick Books autohton. Oferă un pachet complet de gestiune și contabilitate creat pentru IMM-uri, totul întâmplându-se online, cu necesar minim de resurse din partea utilizatorului final, cu sistem inteligent și adaptabil de notificări și consiliere din partea experților Keez.
9		play&explore. Cu toții învățăm mai ușor prin joacă, cei de la Questo au dezvoltat o aplicație de explorare urbană care implică utilizatorul în căutarea de indicii, rezolvarea de puzzle-uri și parcurgerea unei povești.
10		startup de securitate biometrică comportamentală în scris. Au identificat o nișă specială a domeniului securității și au marș puternic adaptându-și și integrându-și tehnologia către orice sistem de operare, orice fel de tastatură, totul întâmplându-se pasiv, în spate, fără interacțiuni directe cu utilizatorul final.



cu.com, la „Cum decid să investesc într-un startup”.

### Cine poate deveni antreprenor?

Manualele de business vorbesc despre o serie întreagă de calități antreprenoriale, de la viziune și energie, la capacitatea de a-ți asuma riscuri. Eu voi oferi o perspectivă diferită: oricine își dorește să devină antreprenor poate s-o face, dar are nevoie de experiență. Pentru început, cred că orice tânăr trebuie să lucreze într-o companie. Statutul de angajat îi va oferi know how și relații. Poveștile de succes din Silicon Valley sunt pline de miliardari sub 30 de ani, dar cei mai mulți dintre ei și-au început cariera foarte devreme. Mie, personal, mi-a folosit foarte mult faptul că am început să lucrez din timpul facultății, pentru a ajunge investitor la 34 de ani. Știu despre destui antreprenori care și-au lansat startup-urile la 50 de ani. Nu e deloc târziu. Un startup de succes

ajunge la maturitate într-un deceniu. Vei avea tot timpul să culegi roadele.

### Cu ce te pot ajuta eu, Octavian Pătrașcu, sau alți angel investitori?

Așa-numitele „tichete” (investiții de pornire) încep în cazul meu de la 25.000 de dolari (euro). Dar, așa cum spuneam, consider rolul meu de mentor ca fiind mai important decât finanțarea. Experiența mea provine din faptul că am realizat mai multe tipuri de exituri de succes până acum, fie ca fondator al unei companii, fie ca investitor minoritar, către corporații sau către investitori persoană fizică. La TVP Family Office, am creat o echipă care poate susține business-urile noi din cele mai diferite perspective, de la aspectul financiar la marketing, resurse umane și consultanță tehnologică. E vorba de specialiști de cea mai bună calitate, pe care îi obții atunci când mă obții pe mine.

Totuși, nici pentru mine, nici pentru alți investitori, rolul de business angel nu e un job pentru toată ziua. Jobul meu zilnic e acela de CEO al Key Way Group, startup-ul de fintech pe care l-am fondat acum doi ani și care a ajuns la 300 de angajați pe mai multe continente. La fel ca pentru alți angel investitori, datoria mea e, dincolo de tichetul de investiție inițial, participarea în board-uri sau consultări informale odată la două săptămâni sau lunar.

Acest grad de implicare este de altfel suficient pentru orice antreprenor talentat. Calitatea de antreprenor sau fondator implică multă independență de gândire și acțiune. De la mine - și de la alți investitori din aceeași categorie - nu vei primi nici dispoziții zilnice, nici soluții miraculoase la toate problemele. În schimb, talentul și energia ta ne vor face să ne simțim inspirați și să ne bucurăm atunci când putem contribui cu adevărat la un startup de succes. **I**