
Как да намерите „ангел“, и да му представите своята идея

Според нашите прогнози само след една година, независимо от забавянето на ръста на икономиката, над милион „ангели“ вече ще са инвестирали в стотици хиляди компании. В почти всяко населено място в страната ще бъде създадена организирана ангелска група. Всичко това ще доведе до сериозни изменения в американския бизнес. Не беше толкова отдавна времето, когато „ангелите“ летяха сами. Това бяха единични инвеститори, които пишеха чекове за сметка на личните си банкови сметки и ги предоставяха на предприемачи, привлекли вниманието им с идея за създаване на нов ресторант, с нов модел на компютърна графика или някакъв чудат химикал, който може да прочиства отпадъчни води. Инвестиционните навици на всеки от нас си имат своите общи характеристики. Така че случаят с Кал може да се приеме като валиден и за останалите: Предприемачите се обръщат към него, след като са чули от други млади бизнесмени за тази възможност, а той научава от подобни източници за обещаващи нови бизнес идеи и начинания. Не съществува никаква насочваща информация или уебстраници нито за нови компании, нито за „ангели“. Много по-труден бе процесът на откриването на „ангели“, тъй като те действат самостоятелно, а и се стремят да не обръщат общественото внимание към себе си. Усилията им да останат в сянка се дължат до известна степен и на факта, че не би-

ха искали да бъдат затрупани с молби за финансова подкрепа, включително и от напълно неподходящи хора.

Тази глава е посветена на това по какъв начин да откриете своите ангелски инвеститори и как да подготвите своята презентация пред тях. Ще ви разясним бързо настъпващите промени в тази сфера, довели до превръщането на инвестирането в едни добре регламентиран бизнес процес. Ще ви представим отделните стъпки в цялостния процес, като се започне от откриването на потенциалния инвеститор и представянето пред него на ясно и добре оформено бизнес предложение до сключването на сделката. Ще ви запознаем също така с няколко ангелски групи в различни региони на страната и ще разгледаме различните им подходи при оценката на направените предложения и оценката на бизнеса. Макар че набирането на средства си остава все още сериозен проблем за повечето предприемачи, все пак звучи доста успокоително, че в сравнение с миналото вече съществуват много повече източници на инвестиционен капитал. Тази глава ще ви помогне да използвате по-успешно тези източници.

**Търсене на „ангел“:
понякога те са точно прег очите ви**

Ангелското инвестиране бе съвсем ограничена практика, основаваща се до голяма степен на отделни познанства и неформални контакти. През 80-те години на миналия век например Робърт Джайамо е собственик на верига много успешни ресторанти в региона на Вашингтон, наречена American Cafè. След като продава веригата, той решава да използва натрупания до момента опит, като създаде нов тип заведение за хранене – вечерен клуб в старомоден стил от 50-те години на миналия век. Двамата с Кал се познават от Организацията на младите президенти, международна бизнес мрежа, след което стават добри приятели. Скоро след създаването на първия си нов ресторант, наречен Silver Diner, Джайамо започва да търси инвеститори, за да разшири дейността си. Затова и кани Кал да посети ресторанта му. Заведението се намира в Бетесда, Мериленд, и при пристигането си Кал предпо-

лага, че двамата с Боб ще поговорят за бизнес на чаша кафе или хапвайки сандвичи. Но Кал го кани да отиде до дъното и след това да слезе на долния етаж. Тук, под традиционния бюфет със сандвичи за лека вечеря, Кал открива цял офис комплекс. Той е наистина впечатлен: обстановката тук показва, че Джайамо мисли като мащабен бизнесмен и комбинира функциите на бекофиса с една доста зрелищна показност.

След като обикалят помещенията на офиса, двамата се качват горе да вечерят. Джайамо настоява той да поръча ястията и изненадва приятеля си с четири предястия и табла, отрупана с мезета и десерти. Собственикът явно иска потенциалният му инвеститор да се убеди на практика във възможностите на начинанието, което евентуално ще подкрепи. Заедно с други „ангели“ Кал купува дял в ресторанта при цена 2 долара за акция.

Инвестицията се оказва доста забавна, с множество срещи пред вкусна храна и разходки с влака на предприемача. Публичните продажби на акции на веригата започнаха при цена 4 долара за акция, след което нараснаха до 6 долара за акция, тъй като повечето от „ангелите“ не искаха все още да продават, убедени, че със своята страст и ентузиазъм Джайамо ще изведе начинанието до още по-големи висоти. Предприемачът бе отворил вече единадесет ресторанта и си бе поставил за цел да създаде истинска империя със стотици заведения, така че малцина имаха желание да го напускат. Но намеренията му не можаха да се осъществят и скоро настъпиха лоши времена за ресторантьорския бизнес. (Виж Глава 8, която ви подсказва кога трябва да се откажете от сделка.) Днес акциите на заведенията са около 1 долар за акция. Но Кал продължава да проявява оптимизъм и не оттегля финансовата си подкрепа, убеден, че тази инвестиция в края на краищата ще се окаже печеливша.

Ето това е същността на ангелското инвестиране. Предприемачите разработват бизнес план и започват да търсят финансиране за реализацията му. Те са готови да убеждават страстно всеки, който се съгласи да ги изслуша – познати, приятели и дори приятели на приятелите. Отделните хора инвестират, тъй като вярват във визията на предприемача и в желанието му непременно да

осъществи своята идея. При това инвеститорите се надяват да спечелят. „Ангелите“ рядко влагат пари в бизнес, който според тях би могъл да напредне малко. Те искат да станат част от нещо *голямо*. Кал решава да инвестира във веригата ресторанти, запален от грандиозния план на Боб Джайамо и от разработения от него подробен за осъществяването на разрастването на бизнеса. Инвестира също и поради впечатляващия характер на *презентацията* на Боб. Както виждате, „ангелите“ могат да бъдат изкушени от вълнуващ план, но много по-често те инвестират във внимателно подготвени и добре структурирани бизнес планове. Важно е да знаете къде да намерите този „ангел“ и какво би трябвало да му покажете, за да го убедите да ви напише чек.

Преминаване от неформални към добре структурирани презентации

В първоначалния етап от развитието на ангелското инвестиране, някъде в края на 70-те години и началото на 80-те години на миналия век, новите бизнесмени научаваха за „ангелите“ от свои колеги и партньори, от техните адвокати и счетоводители или от професори в бизнес училищата, където са учили. Става дума за предавана от уста на уста информация и основните предпоставки за получаването на искания чек бяха с кого се познаваш и доколко умееш да убеждаваш околните в стойността на своята идея. В някои региони този тип инвестиционна дейност доста бързо се професионализира – това става най-напред в Сан Франсиско и Бостън.

Но дори и в тези най-напреднали региони никой не може да гарантира, че инвестицията ще постигне планирания резултат и подкрепената компания ще се утвърди на пазара. „Просто имах късмет в проявите си на „ангел“, споделя С. Ричард Крамлич, предоставил средства в размер едва на 22 500 долара на компанията Вау Ареа, превърната с усилията на Стийвън Джобс и Стийв Уозняк в Apple Computer.

Началният етап на ангелското инвестиране носи рискове както за предприемача, така и за инвеститора. „Ангелите“ вземат са-

ми решенията си, което значително ограничава възможностите им и обхвата за дейността им. Най-често вложенията им се насочват към не особено значими бизнес идеи или възможности за разлика от днешната практика, свързана преди всичко с бързо разрастващи се компании. Сделките се сключват в резултат на случайни срещи, липсва регулярното оценяване на бизнес предложения. Процесът на правен и финансов анализ е доста ограничен и повърхностен, особено когато „ангелът“ няма опит в сферата на дейност на предприемача. В подобни случаи „ангелът“ може единствено да проведе няколко телефонни разговора, за да провери препоръките или да попита членовете на семейството на кандидата какво мислят за проекта. Но най-често решението не се основава на солидни аргументи.

Допълнителни рискове поражда бързината на сделката и липсата на ясна правна регламентация. Условието по сделката не се основават на утвърдена практика, тъй като все още има твърде малко подобни споразумения. По същата причина една част от предприемачите се провалят, защото не успяват да представят ясен план и добра презентация.

За предприемачите съществува и сериозен проблем при откриването на човек, който разполага с достатъчно капитал и е готов да поеме риска да инвестира. В отделни случаи банкерите и борсовите посредници са разполагали със списъци на богати клиенти, заинтересовани в частни инвестиции. Но този интерес е бил свързан преди всичко с инвестиране в недвижима собственост – през 70-те и 80-те години на миналия век се дава приоритет на подобни инвестиции поради благоприятната данъчна среда при тях, докато инвестициите в икономическа активност не предлагат никакви облекчения. След приемането през 1986 г. на Закона за данъците, който премахва данъчните облекчения при търговията с недвижима собственост, вниманието на инвеститорите се прехвърля към пазарите на ценни книжа, а по-късно и към частните предприятия и рисковия капитал. Така че дори някой младеж със страхотна идея за нова компания да успее да се свърже с жив „ангел“, последният едва ли би могъл да му помогне с бизнес „ноу-хау“, така че ще може да разчита единствено на финансовата му подкрепа. Различни групи за икономическо развитие, тър-

говски камари, университети и държавни търговски агенции се опитват да разпространяват активно добри практики в областта на ангелското инвестиране, но успехите им не са особено впечатляващи. Подобни нестопански групи нямат нито мотивацията, нито финансовите ресурси на оформилите се по-късно ангелски сдружения.

Организацията „Фърст Тюздей“^{*} представлява една чудесна възможност за създаване на контакти между предприемачите и ключови инвеститори в съответния регион, както и за създаване на мрежи с чуждестранни партньори. Дейността ѝ започва в Лондон през 1998 г. по инициатива на четирима предприемачи в сферата на интернет услугите. Началото се поставя с организирането на месечни срещи, в които постепенно се включват все повече участници, докато достигнат над 30 000 в 10 града на 46 държави. Градските организационни комитети (които са над 400, включително и Джон Мей за окръг Вашингтон) и спонсорите (сред които са правната фирма Sonnenschein, интернет доставчикът UUNet и консултантската фирма Accenture) се срещат всеки първи вторник вечерта – оттук и наименованието на организацията! – на които се събират и дискутират предприемачи с новаторски идеи, професионални доставчици на услуги и инвеститори, главно „ангели“.

Време на ускорено и мащабно трупане на богатство

Средата за ангелско инвестиране се промени съществено през 90-те години на миналия век. Главният двигател за разрастването на тази практика бе необикновеното увеличаване на личното богатство на хората в страната. Великият гуру на рисковите капиталисти Джон Доер нарича това забогатяване „единственото и най-голямото натрупване на богатство по законен начин в историята на планетата“. Милиарди долари се изсипаха в джобовете на хората в резултат на увеличаването на цените на държавни от тях ценни книжа, както и в резултат на емитиране на нови

^{*} На англ. – First Tuesday – първи вторник. Бел. прев.

акции, които буквално за една нощ се превръщаха от нещо евтино в документ, по-ценен от златото. Компании като Microsoft, Apple, Intel и Hewlett-Packard предоставяха акции като част от пакета за възнаграждения на своите служители, а по-късно и милиони хора се включиха в този най-продължителен и най-впечатляващ с мащабите си пазарен бум. Истинската експлозия в инвестирането в публични ценни книжа през 90-те години на миналия век води и до диверсификация на новополученото богатство и към някои неликвидни частни пазари.

Стартиралата по същото време лудница около първичното предлагане на акции, началото на която е белязано с предлагането на акции на Netscape, накара почти всеки човек да насочи свободните си средства в тази сфера. Така на практика само за 18 месеца една новостартирала компания достигна цена от 6 млрд. долара. Бумът се подхранва преди всичко от умопомрачителното нарастване на броя на новите компании, които започват публично предлагане на акции. Netscape е само началото. Побърканите по този пазар американци внимателно следяха и активно се включваха в новооповестените публични продажби на акции от Yahoo!, Amazon.com и AOL. Успешни „люпилни“ на технологични чудеса като Станфордския университет гарантираха стабилната поява на нови и нови иновативни предприятия. Интересно е да се отбележи, че новата порода милионери не си купуваха къщи или цели острови и луксозни автомобили, както правеха богатшите от предишните поколения. Те влагаха спечеленото в нови, още по-изобретателни рискови начинания.

Съвсем естествено, общественото възхищение от успели бизнесмени и ръководители на корпорации провокира и изключителния интерес от страна на средствата за масова информация, които започват да се пълнят с истории от живота на хора от типа Стийв Джобс и Бил Гейтс или за екстравагантните навици на Лари Елисън от Oracle да харчи безогледно. Как да не се запали по инвестирането човек, след като прочете как един финансист и „ангел“ от Ню Йорк, Кевин Кембърлин, е вложил 100 000 долара в Siena Corp. през 1994 г. и само след три години, когато корпорацията излиза на борсата, вече разполага с инвестиция от 285 млн. долара? Цялата страна е направо очарована от богатството

и нещата, които могат да се направят с него. В тази атмосфера наистина е невъзможно „ангелите“ да останат още дълго анонимни или неорганизирани.

„Ангелите“ започват да се сгружават

Една от първите придобила известност ангелска група е „Бандата на ангелите“, която продължава да се среща в своя клуб в Лос Алтос, епицентъра на Силиконовата долина, превърнала се в люлка на технологичния бум. През 1995 г. една малка група инженери, учени и пионери в разработването на информационните технологии обединиха усилията си, за да инвестират в нови разработки. Ханс Северинс е човекът, привлякъл останалите членове на групата. Лично той в продължение на близо тридесет години пише чекове за малки суми на компании, опитващи се да започнат ново производство. Освен това добре познава други „ангели“, отдадени на същата дейност като него самия – ръководители в компании като Intel и Apple. Те заедно решават да обединят усилията си. „Смятахме, че би било добре да си имаме клуб... там бихме могли да разглеждаме отделни сделки и да каним експерти, които да ни съветват дали си заслужава да се инвестира в съответната дейност или не“, спомня си Северинс.

„Бандата на ангелите“ възприема ритуали и правила, които по-късно се разпростират сред ангелските групи в цялата страна, макар че тези групи доста се различават по своята структура. Членството е ограничено, на основата на специален подбор. Около стотина инвеститори, главно мъже, се събират всеки месец на вечеря. Външните участници трябва да получат специална покана, за да направят своята презентация, но нямат право да останат по време на дискусиата между членовете. Предложението им не може да е с по-голяма продължителност от десет минути, а членовете на клуба са свободни да задават всякакви въпроси на презентатора. Отделните членове би трябвало да са в състояние да инвестират поне 50 000 долара във всяка сделка, като отделните членове участват в по няколко сделки, всеки според възможностите си. През първите три години от съществуването си „Банда-

та на ангелите“ е вложила 27 млн. долара в нововъзникващи предприятия.

Наистина не е никак лесно да се докопаш до привилегиата да наблюдаваш членовете, които си хапват филе от съомга и отпиват от чашите си с „пино ноар“. Главният „гард“ Северинс получава всяка година стотици бизнес планове и молби за финансова подкрепа, като от целия този куп той обикновено отделя не повече от три предложения. Допълнителни затруднения за участниците създава изискването компанията им да си е осигурила поне двама спонсори измежду членовете на клуба – хора, които вече познават предприемача и са готови да инвестират в начинанието му, ако вече не са го направили.

Заедно с това „Бандата на ангелите“ започва да разработва механизми за търсене и обединяване на различни източници на финансиране, както и за разработване на изискванията за комплексен правен и финансов анализ (дю дилидънс). И в същото време идеята за подобна дейност бе възприета и на други места. Организираните ангелски групи започват да се появяват в региони с бързо развиващи се съвременни производства и с хора, натрупали известно богатство, което са готови да инвестират. В близост до „Бандата на ангелите“ се появява „Сутрешният ангелски клуб“ в Пало Алто. Под крилото на Масачузетския технологичен институт в Кембридж се оформя т.нар. Technology Capital Network, в Остин, Тексас – Capital Network, в Санта Фе групата се нарича „Обединението на ангелите“, във Филаделфия – „Група на частните инвеститори“, а в Бостън решават да се придържат към утвърденото вече Capital Network. Всяка от групите обслужва собствения си регион и си въвежда свои правила, без да може да се говори за някакви универсални изисквания за дейността. (Приложение В предоставя списък на повечето ангелски групи с информация за контакти.)

Успехите на дейността на ангелските групи и продължаващият ръст на икономиката, довел до бързо забогатяване на множество хора, създават условия за появата на десетки и стотици ангелски групи, които започват да организират свои срещи в различни хотели и да изслушват предложения на предприемачи, които ут-

ре може да станат новите Стийв Джобс и Джеф Безос. Макар че една голяма част от новите технологични компании се появяват в Северна Виржиния и региона на Вашингтон, дейността на тукашните ангелски организации съвсем не е уникална. Водещото място на този регион се основава преди всичко на бързината и подхода на нашите ангелски групи. Успешното функциониране на тъй наречения „Клуб на милиардерите“ – Capital Investors Group, на „Вечерния клуб“ и на eMedia Club провокира създаването само в рамките на две години и на групата WomenAngels.net, както и на „Вашингтонския вечерен клуб“. Ако останалите области на големите градове бяха толкова активни, колкото нас, ангелските групи щяха да се множат по-бързо от уебсайтовете. При това без да се броят обединенията, възникнали в някои по-малки, но доста активни в икономическо отношение региони като Бойс, Колорадо Спрингс и Джаксънвил. Макар че не съществува стройна статистика в това направление, според експертите в страната функционират между 300 000 и 500 000 активни „ангели“, които инвестират годишно около 30 млрд. долара в обещаващи бизнес начинания.