

Siedem grzechów początkujących przedsiębiorców według inwestorów

Siedem grzechów przedsiębiorców

Siergiej Krasulenko

Przedsiębiorcy rozpoczynający swoją przygodę z biznesem często mają skłonność do popełniania elementarnych, typowych błędów. Ich wczesna identyfikacja oraz skuteczne wyeliminowanie pozwolą na zminimalizowanie ryzyka niepowodzenia przedsięwzięcia w początkowej fazie rozwoju. Zwiększają także szanse na pozyskanie inwestora gwarantującego wsparcie przy realizacji projektów.

Do najczęściej popełnianych błędów początkujących przedsiębiorców, inwestorzy zaliczają przede wszystkim:

1. Zły pomysł na biznes

Najpoważniejszym, a zarazem najczęściej popełnianym błędem jest niedokładnie przemyślany pomysł na biznes. Niedoświadczeni biznesmeni mają często tendencję do zbyt optymistycznego traktowania swojego przedsięwzięcia. Ta bezkrytyczność może prowadzić do pomijania istotnych kwestii, mających wpływ na funkcjonowanie biznesu w warunkach rynkowych. Ponadto, przedsiębiorcy często uzależniają wszystkie działania od pozyskania inwestora z zewnątrz i jego wsparcia finansowego. Co więcej, nie potrafią nawet precyzyjnie określić wysokości środków niezbędnych do uruchomienia działalności. Świadczy to przede wszystkim o niedopracowaniu koncepcji biznesowej.

2. Brak analizy konkurencji

Drugim błędem jest brak analizy konkurencji, czyli badania rynku pod kątem firm oferujących podobny profil produktów czy usług. Początkujący przedsiębiorcy wychodzą

często z błędnego założenia, w myśl którego ich projekt jest niepowtarzalny i nowatorski. Niestety, w rzeczywistości liczba innowacyjnych pomysłów jest znikoma. Z tego powodu, nieoparte analizą przeświadczenie, iż przedsiębiorstwo stanie się kolejnym Googlem, czy Skypem może okazać się zgubne.

3. Nieprawidłowy plan finansowy

Kolejny popularny błąd dotyczy złego opracowania i realizacji planu finansowego. Napisanie ogólnego planu, bazującego na uśrednionych danych, jest bardzo łatwe. Zdecydowanie trudniej jest opracować go szczegółowo, w odniesieniu do sytuacji biznesowych, w których przedsiębiorstwo będzie funkcjonować. Podobnie z realizacją planu zgodnie z założeniami opracowanymi w budżecie. Gdy skonfrontuje się pierwotne plany z ich realizacją, okazuje się, że przedsiębiorcy niezwykle rzadko trzymają się założeń, hojnie korzystając z korekt budżetu. Taka sytuacja jest niekorzystna dla firmy, gdyż zaburza stan jej finansów i prowadzi do konfliktów z inwestorem. Zostaje zachwiane wzajemne zaufanie, będące podstawą

współpracy, gdyż w przypadku zmiany planów, na których opierała się kooperacja, inwestor może czuć się oszukany.

4. Brak wkładu własnego

Czwartym błędem jest brak namacalnego wkładu własnego przedsiębiorcy. Inwestor decydując się na współpracę przyjmuje na siebie ryzyko nieudanego przedsięwzięcia i utraty środków. Aby zainteresować go nowym projektem i podwyższyć wiarygodność, przedsiębiorcy powinni zaproponować wkład własny w celu zwiększenia bezpieczeństwa. W jego skład mogą wchodzić nie tylko środki finansowe, ale także nieruchomości. Przedstawiając takie dobra jako wkład własny, możliwość znalezienia inwestora, który poniesie ryzyko finansowe, jest dużo większa niż przedstawienie samego pomysłu i know-how.

5. Nieprzemyślany plan działań

Również nieprzemyślany plan działań operacyjnych zniechęca inwestorów do poszczególnych przedsięwzięć biznesowych. Oszacowany na początku plan zakupowy i liczba personelu nie powinny ulegać znaczącym zmianom na kolejnych etapach realizacji projektu. Można

łatwo wyobrazić sobie sytuację, gdy przedsiębiorca, który pozyskał od inwestora środki na zakup maszyn, źle oszacował całkowity koszt inwestycyjny, gdyż przykładowo nie wziął pod uwagę kosztu montażu, czy też zakupu surowców potrzebnych do obsługi. W efekcie, koszt projektu znacząco wzrósł i nie był tożsamy z wyliczeniami zamieszczonymi w pierwotnym planie. Inwestor, który jest zmuszony do zwiększenia wkładu finansowego w stosunku do pierwotnie planowanego, traci zaufanie do przedsiębiorcy.

6. Jaka jest rola inwestora?

Kolejnym istotnym zagadnieniem jest określenie roli inwestora w przedsięwzięciu. Przedsiębiorca na początku współpracy powinien przedstawić inwestorowi przemyślany plan jego uczestnictwa w projekcie. Sytuacja, w której rola inwestora ogranicza się jedynie do finansowania projektu, jest bardzo rzadka. Często chce on mieć realny wpływ na decyzje, kontrolę i przebieg realizacji założeń biznesowych. Podejście przedsiębiorcy oczekującego jedynie wkładu finansowego, bez realnego wpływu inwestora na decyzje spółki, może skutkować utratą zaufania pomiędzy podmiotami.

7. Kwestie personalne

Ostatnim z najpopularniejszych błędów jest zaniedbanie spraw związanych z zatrudnieniem w spółce. W sytuacji gdy dwóch przedsiębiorców pracuje nad jednym pomysłem, często dochodzi między nimi do konfliktów o podział obowiązków i kompetencji. Ponadto, w momencie rozpoczęcia działalności operacyjnej i postępującego rozwoju spółki, wspólnicy często doprowadzają do przerostu zatrudnienia, dając pracę znajomym i członkom rodziny. Takie praktyki, co zrozumiałe, nie znajdują zrozumienia u inwestorów zaangażowanych w finansowanie przedsięwzięcia.

Podsumowanie

Uniknięcie powyższych błędów pozwoli nie tylko na zdobycie zaufania inwestorów, ale przede wszystkim wspomóże optymalny rozwój spółki. Dzięki wczesnej identyfikacji i wyeliminowaniu nieprawidłowości, perspektywy funkcjonowania nowego podmiotu biznesowego będą znacznie bardziej optymistyczne, a inwestorzy spokojniejsi o swój kapitał. ●

Autor: Ekspert
Growth Business Management
www.krasulenko.bblog.pl