

# Aniołowie Biznesu a venture capital - czym się różnią?

Przedsiębiorcy z unikalnymi, innowacyjnymi pomysłami na rozwój firmy, którzy **szukają finansowania**, mają wiele możliwości. Jednym z popularnych rozwiązań w tej przestrzeni jest oferta **aniołów biznesu** i **venture capital**. Przed podjęciem decyzji o wyborze jednego lub drugiego konieczne jest zrozumienie ich definicji i różnic między nimi.

## Aniołowie biznesu i venture capital - kim oni są?

**Aniołowie biznesu** - w Europie zwani **business angel**, w USA - **angel investor** - to zazwyczaj osoby prywatne. Dostarczają kapitał inwestycyjny firmom, którym się opiekują, ale nie tylko - Anioły posiadają również szeroką wiedzę merytoryczną, doświadczenie oraz rozbudowaną sieć kontaktów biznesowych. Są to bardzo przydatne zasoby do rozpoczęcia pracy z małą firmą.

**Aniołowie biznesu** poszukują firm z takim pomysłem, które zagwarantują zysk w przyszłości. Takie osoby często angażują się z własnej pasji, chęci stworzenia czegoś nowego i pomocy w projekty start-upowe. W większości - choć nie zawsze - są to osoby, które już przeszły na emeryturę biznesową, aby móc realizować interesujący ich temat.

Fundusze **venture capital** to większe korporacje, podmioty rynku kapitałowego, które **należą do sektora private equity**. W porównaniu do wszystkich innych projektów w tej dziedzinie charakteryzują się inwestycjami w firmy na początku kariery, czyli firmy najbardziej ryzykowne. Niejednokrotnie pomysły tych firm są innowacyjne, a produkt lub usługa są wciąż nieznanne na rynku.

## Co łączy venture capital i aniołów biznesu?

**Anioły biznesu** i **venture capital** mają kilka wspólnych cech. Przede wszystkim to cel ich istnienia. Obie formy są odpowiednie dla firm, które dopiero wchodzi na rynek i znajdują się na wczesnych etapach rozwoju. Dodatkowo firmy, które mają możliwość uzyskania pomocy z jednego z tych źródeł, muszą być innowacyjne i przyszłościowe.

Inną wspólną cechą **aniołów biznesu** i funduszy **venture capital** jest czas pracy z podległymi im firmami. W większości przypadków takie umowy są zawierane na okres od trzech do siedmiu lat. Po tym czasie, gdy firma ma już pewną reputację na rynku, „wychodzi na świat”. W takim przypadku popularne jest wprowadzenie spółki na giełdę, gdzie jej akcje mogą zostać sprzedane lub przejęte przez inny fundusz z grupy **private equity**.

Ponadto **aniołowie biznesu** i **venture capital** łączy to, jak zarządzają firmami, w które inwestują. Przez większość czasu są właścicielami akcji, więc nie są tylko biernymi obserwatorami, ale mogą mieć istotny wpływ na podejmowanie decyzji i kierunek rozwoju firmy pod swoją opieką.

## Anioły biznesu i venture capital – co je różni?

Chociaż docelowa grupa **aniołów biznesu i venture capital** jest taka sama, działają one inaczej. Po pierwsze, **aniołowie biznesu mają tendencję do działania niepublicznego** i często ukrywają swoją tożsamość. W Polsce największą popularnością cieszą się ich zrzeczenia, dzięki czemu inwestor nie jest ujawniany. Z drugiej strony firmy **venture capital dodają do swojego portfolio wszelkie wsparcie, jakie udzieliły**. Dzięki temu są postrzegane jako partnerzy godni kontraktu, rzetelni i godni zaufania.

Druga różnica dotyczy źródeł kapitału wsparcia. **Anioł biznesu inwestuje własne środki w nową firmę**, więc to w dużej mierze zależy od jego decyzji i przeprowadzonej przez niego analizy, którą firmę wybierze. **Venture capital czerpie finansowanie z funduszu utworzonego przez inwestorów**. W tym przypadku, gdy fundusz staje przed wyborem, jaką firmą się opiekować, wymagana jest naprawdę dokładna analiza.

Ostatnią istotną różnicą jest wielkość wspólnego przedsięwzięcia. O ile oba programy nastawione są na przedsiębiorczość, o tyle **aniołowie biznesu tak naprawdę zajmują się mniejszymi firmami**. Choć zakłada się, że ich minimalny wkład to ok. 100 tys. zł, samotny przedsiębiorca faktycznie jest w stanie dostosować się do ewentualnych potrzeb młodszego współnika. Jednak w przypadku **venture capital**, aby był opłacalny dla inwestorów, **inwestycja powinna być warta co najmniej ok. 1 mln zł**. W przeciwnym razie dogłębna analiza, o której mowa w poprzednim punkcie, może nie przynieść wymiernych korzyści.

Jak więc widać, **aniołowie biznesu i venture capital to firmy o podobnym, ale nie identycznym stylu działania**. Zanim zdecydujesz się na którąś z tych form finansowania, powinieneś zapoznać się z ich profilem.