

*«Есть идея, но нет средств для ее реализации?» «Ангелы бизнеса» рискуют и вкладывают деньги в технологические инновации. В Германии готовы инвестировать в новую предпринимательскую культуру.*

«У нас есть инновационная технология, которая сможет обеспечить безопасность нефтегазовой добычи на буровых платформах», - Даниэль Эссер (Daniel Esser), генеральный директор компании Contros Systems & Solutions, вскоре планирует вывести на рынок свою очередную инновацию, которая, как надеется предприниматель, может стать революционной в отрасли.

### **Убедить в инновации**

Эккард Вольгегахен (Eckard Wohlgehaben) несколько лет назад поверил в другую идею 37-летнего менеджера и еще двух его коллег. Фирма Contros Systems & Solutions, основанная в 2005 году с его помощью, сегодня насчитывает 27 сотрудников. «Думаю, мы сможем предложить новое решение, но нам еще предстоит это проверить», - осторожно замечает инвестор со стажем.

Последний инцидент в Мексиканском заливе, ставший крупнейшим аварийным разливом нефти в США, говорит о том, что технологии для контроля работы глубоководных нефтегазовых систем будут востребованы рынком. Это придает уверенности и бизнесмену Даниэлю Эссеру, и венчурному капиталисту Вольгегахену. Последний, в свою очередь, имеет на счету дюжину компаний, в которые были вложены немалые средства. Три из них потерпели банкротство.

Эккард Вольгегахен - так называемый «божественный посланник бизнеса» или «бизнес-ангел» (от английского «Business Angel»). Он инвестирует в молодые компании, руководствуясь собственными критериями. «Это всегда две вещи, - говорит Эккард Вольгегахен. - Во-первых, сам продукт, а во-вторых, что, пожалуй, еще важнее, - люди. Мне пришлось пережить банкротство нескольких стартапов по той лишь причине, что основатели не сработались. В компании Contros по этой причине из трех основателей остались двое».

### Почему стоит рисковать

Как выжать первый миллион из фруктов? Как открыть успешный ресторан или кондитерскую фабрику? Как стать главой целого города или дизайнером Чемпионата мира? Юный возраст - не помеха для успешной карьеры, главное - идея!

Два года назад в свободное плавание пустился и вице-президент компании Zimory Максимилиан Аренс (Maximilian Ahrens). Его фирма занимается технологиями «облачной обработки данных» (от английского «Cloud Computing»). До того как заняться технологическими инновациями он работал в крупном концерне. Однако «стремление к свободе действий и желание избавиться от зависимости корпоративной политики большого предприятия», а также коммерческий интерес, по его словам, в конечном счете перевесили. Культура стартапов в Германии, как считает Аренс, развита хуже, если сравнивать с США или Великобританией. «Правда, за последние годы ситуация изменилась к лучшему. Все больше людей решаются рискнуть и открывают собственный бизнес», - говорит молодой предприниматель.

По количеству стартапов Германия действительно выглядит достаточно блекло в международном сравнении. «Дна мы достигли в 2008 году, теперь дело снова пошло на поправку. В 2010 году рост превысил три процента», - говорит Пегги фон Шпайхер (Peggy von Speicher) из Федерального министерства экономики и технологий (BMWi). - Причины нам известны. Это не только страх немцев разориться, что заложено в менталитете, но и проблемы финансирования. Кто из выпускников может предоставить достаточные материальные гарантии, чтобы получить кредит у банка?»

### Найти «правильного» инвестора

Действительно, даже при наличии блестящей идеи собственных средств у молодых специалистов, как правило, не хватает. Ведь даже если есть готовность к риску, нужно еще, чтобы было чем рисковать. Директору компании Contros Даниэлю Эсеру пришлось сначала вложить собственные средства. «Это было сложное время, - вспоминает предприниматель. - Приходилось экономить не только в бизнесе, но и урезать семейный бюджет».

Это потом подключились банки и инвесторы, с которыми молодым бизнесменам повезло. А ведь, как отмечает «бизнес-ангел» Экард Вольгегаген, к сожалению, часто приходится сталкиваться с недобросовестными людьми. «Я называю это одичанием нравов. Предпринимателя так запутывают всевозможными договорами, что в итоге все достается инвесторам, а основатель стартапа - ни с чем. Этого можно избежать, если изначально составить реалистичный бизнес-план», - говорит он.

### Где получить финансирование

С тем, что основой из основ является сама концепция, соглашается и Михаэль Брандкамп (Michael Brandkamp), руководитель Фонда поддержки технологичных стартапов (High-Tech Gründerfonds). «Со своей идеей можно обратиться к нам напрямую или через инструкторов - специальных тренеров, которые помогают пройти всю процедуру. Контакты можно найти у нас на сайте. Если бизнес-план еще сырой, мы помогаем довести его до той стадии, на которой его можно представить инвесторам», - говорит он.

Фонд был основан в 2005 году по инициативе министерства экономики. Объем капитала к настоящему моменту достиг 272 миллионов евро. Как говорит его руководитель Михаэль Брандкамп, о рентабельности говорить пока рано. «Это как в природе: сначала сеешь, а вот урожай приходится ждать», - шутит он. Главным источником капитала являются частные инвесторы, вкладывающие более 65 процентов от общего объема средств. Восемь фирм уже были успешно проданы, это означает, что их инновационная идея окупилась. 18 компаний обанкротились.

### Национальность значения не имеет

Почти треть стартапов, подающих заявку в фонд, основана выпускниками вузов. Каждая фирма может рассчитывать на финансирование на сумму до двух миллионов евро. «Национальность владельца стартапа не играет роли, - подчеркивает Михаэль Брандкамп. - Самое главное условие - компания должна быть основана в Германии, мы оказываем поддержку немецкому бизнесу, а владельцы могут быть из любой страны». В инвестиционном портфеле фонда есть актив и с российскими

корнями. "Ученый из Санкт-Петербурга предложил очень интересную технологию в области неврологии - для реабилитации пациентов, перенесших инсульт. Стартап сейчас успешно работает в Потсдаме", - рассказывает он. На рассмотрение заявки в среднем уходит три месяца.

"Финансирование - это очень важный этап, - подтверждает Максимилиан Аренс из берлинской компании Zimory. - Я сначала не знал, как устроен рынок, какая конъюнктура в моем сегменте. Общение с инвесторами помогло отточить идею. На доведение концепции "до ума" у меня ушло семь месяцев. С разрешения моего бывшего работодателя я занимался бизнес-идеей параллельно с работой. Большинству же приходится отказаться от стабильного заработка ради того, чтобы оформить "свою" бизнес-концепцию".

На встрече технологичных компаний и инвесторов Family-Day 2010, организованной Фондом поддержки технологичных стартапов в начале июня, довольно часто можно было услышать: "Деньги - есть, нужны идеи и новая предпринимательская культура".

**Наша справка:** Стартап — это компания с сокращённым циклом выхода на рынок, созданная максимально быстро за минимальные средства и, как правило, являющаяся инновационной. Стартап — это настоящий современный тренд. Еще 30 лет назад мало кто представлял себе возможность создания быстрого, но очень прибыльного бизнеса, цикл жизни которого не превышает и года. Создание собственного стартапа — это отличный способ заработать имя и деньги в мире, который не любит и не умеет ждать.

По каким же основным признакам можно отличить «скороспелый» стартап от обычной компании.

- Основа развития стартапа — **начальные инвестиции**. В отличие от большинства других компаний, начальными инвестициями стартапа являются наличные деньги его основателей.
- **Скорость развития**. Средний срок создания динамичной компании — 3-4 месяца, в случае, высокотехнологичных компаний — до года. У основателей быстрого

## Стартап: как получить венчурное финансирование

Автор: Марина Борисова  
20.04.2013 00:00

---

бизнеса нет времени на подготовку к запуску, они создают свой бизнес буквально на бегу.

- **Инновационность.** Обычно стартап является первопроходцем на собственном рынке, вырастая из идеи. Примерами подобных видов бизнеса являются Facebook или YouTube.

- **Невысокие шансы на успех.** По статистике, до 70% быстрых компаний погибают в первый год своего существования, еще 40% не доживают до своего второго дня рождения. Стартапы легко начинаются, и так же легко прекращают своё существование.

**Продажа или IPO.** Большинство основателей быстрого бизнеса видят своей конечной целью его продажу или публичное размещение акций, IPO.