

Czy inwestor giełdowy może zostać aniołem biznesu?

Na pytanie zawarte w tytule odpowiedź jest bardzo prosta - jak najbardziej tak! Dlaczego? Ponieważ aniołem biznesu może zostać każdy, kto dysponuje odpowiednimi zasobami środków finansowych, a także chęcią pomocy, doświadczeniami i czasem, który może przeznaczyć na wsparcie młodej firmy.

■ Przemysław Jura, PSAB-Innowacja

Anioł biznesu to inwestor indywidualny, który swoimi prywatnymi funduszami wspiera perspektywiczne firmy będące na wczesnych etapach rozwoju. Cechą wyróżniającą go na rynku kapitałowym jest fakt, iż oferuje on tzw. „smart money”, a więc nie same środki finansowe, ale również swoje doświadczenia, czas, rozległą sieć kontaktów biznesowych oraz specjalistyczną wiedzę. Anioł biznesu poszukuje firm we wczesnych fazach rozwoju, które potrzebują kapitału na rozruch lub ekspansję działalności. Dobrze zna specyfikę rynku early-stage i akceptuje wysokie ryzyko związane z tego typu inwestycjami. Najczęściej inwestuje kwoty 50 tys. – 2 mln zł w jeden z 10 projektów, które statystycznie znajdują się w jego portfelu inwestycyjnym. Standardowo wartość „anielskich” inwestycji stanowi 3-10% jego majątku netto. Decyzję o wejściu kapitałowym anioł biznesu podejmuje samodzielnie i subiektywnie. Często w mniejszym stopniu polega na danych liczbowych niż na własnych przeczuciach i sympatii do pomysłodawcy. W zamian za kapitał przejmuje mniejszościowy pakiet udziałów. Po 3-6 latach współpracy wycofuje się z inwestycji – sprzedaje swoje udziały inwestorowi strategicznemu, funduszowi Venture Capital, pomysłodawcy lub też wprowadza przedsiębiorstwo na giełdę (np. NewConnect). Przez ten czas aktywnie wspiera przedsiębiorcę w budowaniu wartości spółki, licząc na wysoki zwrot z inwestycji.

Aby poszukiwanie interesujących projektów było bardziej efektywne, aniołowie biznesu wstępują do sieci aniołów biznesu, które gromadzą oraz selekcionują propozycje inwestycyjne, a także szkolą i przygotowują przedsiębiorców do współpracy. Obecnie w Polsce funkcjonuje 12 sieci. Stworzona została również organizacja zrzeszająca je oraz reprezentująca ich interesy – Stowarzyszenie Sieci Aniołów Biznesu, którego celem jest aktywizacja rynku i profesjonalizacja jego podmiotów, a także stworze-

nie im optymalnych warunków do prowadzenia działalności inwestycyjnej. Pod względem rozwoju rynku daleko nam jeszcze do poziomu, który można zaobserwować w krajach Europy Zachodniej czy USA, ale dzięki dostępności środków unijnych na tworzenie i rozwój sieci oraz doświadczeniom i dobrym praktykom zagranicznych instytucji szybko „nadrobimy straty”. Nawet Europa jako całość musi włożyć wiele pracy i wysiłku, aby osiągnąć poziom rynku aniołów biznesu, jaki obserwowany jest w USA.

Inwestorów giełdowych z aniołami biznesu łączy wysoka tolerancja ryzyka związania z realizowanymi inwestycjami oraz dążenie do osiągnięcia wysokich stóp zwrotu. Główne różnice natomiast tkwią w obszarach rynku, na jakim działają te dwie grupy, oraz w poziomach zaangażowania w działalność wspieranych firm. Inwestorzy giełdowi są inwestorami pasywnymi, alokującymi wolne środki w raczej dojrzałe spółki notowane na giełdzie. Z kolei aniołowie biznesu inwestują przede wszystkim w młode firmy, rozpoczynające swoją działalność i w znacznej większości przypadków pełnią aktywną rolę w ich działalności. Omawiane formy finansowania wymagają od inwestorów odmiennych kompetencji: od inwestora giełdowego – znajomości analizy fundamentalnej i technicznej, umiejętności analizowania sprawozdań finansowych, od anioła biznesu – praktyki przedsiębiorczej. Różnice można dostrzec również w profilach tych grup inwestorów. Mimo iż w obu zdecydowanie dominują mężczyźni,

to jednak wśród inwestorów giełdowych ponad 60% udziału mają osoby w wieku do 35 lat, podczas gdy wśród aniołów biznesu dominują osoby starsze, bardziej doświadczone i zamożne, w wieku 40-60 lat.

Pomimo różnic statystycznych nie ma przeszkód, aby być jednocześnie inwestorem giełdowym i aniołem biznesu. Wręcz przeciwnie – sprzyja to dywersyfikacji ryzyka. Ponadto inwestorzy giełdowi coraz częściej wyrażają zainteresowanie aktywnym wspieraniem młodych spółek, możliwością wykorzystania swoich kontaktów i doświadczeń, posiadaniem realnego wpływu na rozwój firmy. „Anielska ścieżka” jest idealnym rozwiązaniem dla osiągnięcia tego celu. W USA od kilku lat obserwowany jest trend, w którym inwestorzy giełdowi zniechęceni trudną sytuacją na giełdzie decydują się na alokację posiadanych nadwyżek finansowych w przedsięwzięcia, w których mają realny wpływ na to, czy firma odniesie sukces, czy też nie. W efekcie systematycznie poszerzają grono aktywnych aniołów biznesu. **A**

	Unia Europejska	USA
Liczba sieci	400	340
Sieci komercyjne	20%	b/d
Szacowana liczba aniołów biznesu	75.000	259.000
Szacowana całkowita kwota inwestowana rocznie przez aniołów biznesu	3-4 mld €	18 mld \$
Kwota inwestycji VC w firmy na wczesnych etapach rozwoju	około 2 mld €	6 mld \$

