

PRO ZAKLADATELE A PODNIKATELE

Jak se jedná s investorem

Co si ujasnit, než investora oslovíte



Margareta Křížová, MBA

Business mentor a M&A poradce

NEŽ VYRAZÍTE ZA INVESTOREM

Začněte tím, co od investora očekáváte

Uvažujete o investorovi, ale zatím nevíte, jestli je to pro váš byznys správná cesta? Nebo už se chystáte na první jednání?

Tady najdete základní přehled toho, co si ujasnit, na co se připravit a na co se ptát. Není investor jako investor a je dobré jít do toho s rozvahou.

01 Co od investora a jeho peněz čekáte?

Rozmyslete si, s čím vám má investice pomoci a co chcete díky ní ve firmě posunout.

02 Dejte si dohromady seznam investorů

Nemyslím jen, jestli jsou to sympatíci. Zajímejte se o jejich pověst, zkušenosti s podobnými projekty a reference od zakladatelů, do kterých už investovali. Není to trapné, klidně se zeptejte.

03 Připravte si prezentaci

Investor by měl rychle pochopit, co děláte, komu pomáháte a jak na tom chcete vydělávat. K prezentaci se ještě dostaneme.

04 Dohodněte se mezi zakladateli

Chcete všichni totéž? Není nic horšího, než když až na schůzce vyplave na povrch, že vy investora chcete, ale váš společník rozhodně ne. Metoda „on časem povolí“ moc nefunguje.

05 Hledejte také přidanou hodnotu

Takzvané smart money nejsou jen peníze. Mohou to být i zkušenosti, kontakty v oboru, mentoring nebo pomoc se strategií. Vyjasněte si, co z toho skutečně potřebujete.

PENÍZE, PODÍL A OČEKÁVÁNÍ

Kolik potřebujete a co za to nabízíte

Částka investice a podíl ve firmě patří k sobě. Nejde jen o peníze, ale i o vaše další společné fungování.

06 Ujasněte si hodnotu svého projektu

U mladé firmy hrají roli očekávání do budoucna. Investorovi ale nestačí prodat nadšení. Potřebujete vysvětlit, z čeho vaše představa o hodnotě firmy vychází a proč jí má věřit.

07 Promyslete podíl, který nabízíte

Rozmyslete si, jakou část firmy jste ochotni za investici nabídnout. Myslete i na případná další investiční kola, aby vám nakonec nezbyly jen vzpomínky na to, jakou jste mívali hezkou firmu.

Jednoduchý příklad: 10 milionů Kč za 20 %

Pokud investor vloží do firmy 10 milionů Kč a získá 20% podíl po investici, odpovídá to hodnotě 50 milionů Kč po investici (post-money) a 40 milionů Kč před investicí (pre-money).

Příklad nepočítá s dalšími změnami podílů ani jinými podmínkami transakce.

08 Vyjasněte si podobu spolupráce

Jaký typ investora hledáte? Co od něj potřebujete kromě peněz a jak si představujete jeho zapojení? Je dobré vědět, o čem jste ochotni jednat a co je pro vás zásadní.

K pojmům pre-money a post-money: [Y Combinator - A Guide to Seed Fundraising](#).

VÝBĚR PARTNERA

Na jakého investora můžete narazit

Nálepka vám napoví, ale konkrétní člověk, fond a podmínky spolupráce jsou důležitější.

Rodina a přátelé

Znají vás a mohou vám věřit i v úplném začátku. Jejich možnosti a zkušenosti se liší.

Vyjasněte si: Kdy budou peníze potřebovat zpět a jak oddělíte osobní vztahy od byznysu?

Angel investor

Často podnikatel, který investuje vlastní peníze. Může přinést zkušenosti i kontakty.

Vyjasněte si: V jakých projektech má zkušenost a kolik času chce vaší firmě věnovat?

Podnikatel, který prodal svou firmu

Může mít kapitál, zkušenosti i chuť pustit se do něčeho dalšího.

Vyjasněte si: Chcete aktivního parťáka, nebo spíš investora v pozadí? A chce totéž i on?

Venture kapitálový fond

Investuje prostředky fondu a hledá příležitosti podle své strategie.

Vyjasněte si: Jakou fázi a obor hledá, jaké má očekávání růstu a horizont prodeje podílu?

Strategický investor nebo korporace

Může přinést zázemí, přístup k zákazníkům a znalost trhu.

Vyjasněte si: Jak budete rozhodovat, jaká práva získá a jak rychle dokáže spolupráci posouvat?

PREZENTACE PRO INVESTORA

Co má investor rychle pochopit

Vykašlete se na omáčku a řeči kolem. Začněte tím podstatným a počítejte s tím, že prostor pro první představení může být krátký.

- 01 Co prodáváte.
- 02 Kdo je váš zákazník a proč si to koupí.
- 03 Jaký je váš byznys model - jak bude firma vydělávat.
- 04 Stručný finanční plán: náklady, výnosy a očekávaná ztráta nebo zisk.
- 05 Jaký je potenciál růstu.
- 06 Kolik potřebujete peněz a na co.
- 07 Kdo je ve vašem týmu.

Přiznat, že v prvních měsících nebudete v zisku, je v pořádku. Je to lepší než tvrdit, že začnete v úterý a ve čtvrtek už se budete topit v penězích.

Připravte se i na doplňující otázky

- Už jste mluvili se zákazníky? Co vám řekli a jsou ochotni zaplatit?
- Jak budete prodávat a jaké budou vaše prodejní kanály?
- Jaké máte náklady a kolik vám z prodeje zbývá?
- Jak zvládnete větší objem zakázek, výrobu, dodávky nebo rozšíření týmu?

Neučte se prezentaci jen nazpaměť

Důležité je rozumět vlastnímu byznysu. Když něco zatím nevíte, řekněte to a pojmenujte, co ještě potřebujete ověřit.

PRVNÍ KONTAKT A SETKÁNÍ

Jak se z oslovení stane jednání

Investor si vybírá projekt. Vy si zároveň vybíráte člověka nebo tým, se kterým budete dělat byznys.

01 Oslovíte investora

Můžete napsat přímo. Hodí se i doporučení od někoho, kdo vás představí. Stručně vysvětlíte, proč se obracíte právě na něj a co váš projekt nabízí.

02 Představíte svůj projekt

Možná vás čeká příjemný rozhovor, možná náročné otázky. Nervozita je normální. Nemusíte ji maskovat stylem „jsem mistr světa“. Ukažte, že svému projektu rozumíte, a naslouchejte.

Všímejte si také toho, jak investor jedná s vámi. Ne každá nepříjemná otázka znamená špatného partnera, ale dlouhodobá spolupráce potřebuje respekt z obou stran.

03 Zjišťujete, zda chcete pokračovat

Pokud máte oboustranný zájem, jdete více do detailu: jak byznys funguje, jaký má trh, co už jste ověřili a jak může firma růst.

Co říct hned a co si nechat na později

Základní princip projektu představte bez zbytečného odhalování citlivého know-how. Před sdílením důvěrných podkladů si vyjasněte jejich ochranu; vhodný postup a případnou NDA proberte s právníkem.

ZÁKLAD BUDOUCÍ DOHODY

Term sheet: rozumět, než podepíšete

Představte si ho jako jízdni řád: přehled hlavních podmínek investice a vašeho společného fungování.

Návrh může přijít od investora. Berte ho jako podklad pro jednání, ne jako hotovou věc, se kterou musíte souhlasit. Důležité je vědět, co jednotlivé body znamenají pro váš byznys.

Nespoléhejte jen na název dokumentu

Term sheet nebo některé jeho části mohou být závazné. Před podpisem si s právníkem vyjasněte, co vás zavazuje, na jak dlouho a s jakými důsledky.

Přístup „pak se to kdyžtak změní ve smlouvě“ moc nefunguje. Podstatné otázky řešte už teď. Dohodnuté podmínky se následně promítnou do konečné smluvní dokumentace.

Když vás přepadne panika

Možná term sheet vidíte poprvé a některým pojmům nerozumíte. Nepředstírejte, že už jste jich četli mraky. Ptejte se tak dlouho, dokud dokážete vlastními slovy říct, na čem se domlouváte.

Není nutné se vším souhlasit. Je nutné pochopit, s čím souhlasíte.

K závaznosti term sheetů obecně: [Cooley GO - Six Things Startups Need to Know About Commercial Contracts](#). Konkrétní posouzení závisí na dokumentu a příslušném právu.

PŘEHLED TÉMAT

Co se v term sheetu řeší

Tento přehled není vzor smlouvy. Pomůže vám poznat témata, kterým je dobré rozumět před rozhodnutím.

- | | |
|----|---|
| 01 | Kolik investor vloží peněz a jakou formou. |
| 02 | Na co lze peníze použít a kdy. |
| 03 | Jaká je hodnota firmy před investicí a po ní. |
| 04 | Jaký podíl investor za investici získá. |
| 05 | Jak bude fungovat rozhodování a vedení společnosti. |
| 06 | Zda má investor právo veta a pro jaká rozhodnutí. |
| 07 | Co se stane, když bude firma potřebovat další peníze. |
| 08 | Jak příchod dalšího investora ovlivní vaše podíly. |
| 09 | Co se stane, když budete chtít vy nebo investor podíl prodat. |
| 10 | Jak se bude postupovat, když se firmě nebude dařit podle plánu. |
| 11 | Jak se rozdělí výnos při prodeji společnosti. |

PROVĚŘENÍ A DALŠÍ KROK

Od dohody k podkladům a smlouvám

Součástí procesu je due diligence: investor si prověřuje firmu a informace, na kterých má investice stát. Přesné pořadí kroků i rozsah prověrky se mohou lišit.

Investor vám obvykle řekne, jaké podklady potřebuje. I mladá firma by měla mít přehled o svých smlouvách, vztazích mezi zakladateli a základních firemních dokumentech. Čím déle fungujete, tím více podkladů může být potřeba.

Před zpřístupněním důvěrných informací si vyjasněte jejich ochranu. Pokud se obě strany dohodnou, právníci připraví konečné dokumenty a podmínky dokončení investice. Samotná prověrka ještě není příslib peněz.

A co teď?

Pojďme probrat vaše otázky

Možná už máte konkrétní otázky. Možná si teprve potřebujete ujasnit, jestli investora vůbec hledat. V individuální konzultaci probereme váš projekt a možnosti dalšího postupu.

Otázky mi můžete poslat předem, ale nemusíte. Konzultace je prostor pro vaši konkrétní situaci, nikoli příslib získání investice.

Pojďme probrat vaše otázky →

Margareta Křížová, MBA

margareta@margaretakrizova.com

www.margaretakrizova.com

Informace v tomto materiálu slouží k obecné orientaci. Nejde o individuální právní, daňové ani investiční poradenství. Konkrétní dokumenty a rizika proberte s příslušnými odborníky.

© 2026 Margareta Křížová · Aktualizované vydání