

VentureConnect - sfaturi și sugestii de la experți

Articol de: 247timisoara

Radu Georgescu a anuntat pe blogul sau ca pentru fiecare editie a Venture Connect va oferi cate 50.000 euro ca investitie pentru evenimentele tinute in urmatoorii 3 ani. Inmultit cu 6 suma se ridica la 300.000 Euro. In randurile de mai jos, Radu raspunde la cateva intrebari legate de suma investita si Venture Connect - unul din evenimente va avea loc miercuri, 19 octombrie 2011 la Hotel Continental incepand cu ora 9 dimineata.

1. Este un premiu sau o investitie? Este fix o investitie, nicidecum un premiu. Vom investi bani pentru a obtine mai multi la sfarsitul unui ciclu. Nu este o rasplata a unui proiect academic bun, ci un mod pentru noi (impreama, GECAD si antreprenorul) de a castiga bani. Asta inseamna ca ne vom asigura ca firma in care vom investi va avea toate caracteristicile pentru ca probabilitatea de succes sa fie mare. Asta inseamna ca ne vom implica apoi mai mult decat doar cu bani, ci si cu mentoring, sfaturi, networking, etc.

2. Ce inseamna o investitie seed din partea unui investitor intr-un startup: preia investitorul tot controlul, iar antreprenorul devine un fel de angajat? Nu. Investitorul cauta sa investeasca intr-o companie care sa functioneze fara el, aportul investitorului fiind in bani, networking, sfaturi. Executia trebuie sa ramana la antreprenor. Din aceasta cauza investitorul se uita sa aibe probabil 20-30% din companie (deci nu control), avand totusi ceva drepturi de veto in zona strategica – putem detalia daca doriti. Toata executia (si decizia) ramane in mod firesc la antreprenor. Care, pentru ca firma sa fie “investibila”, trebuie sa demonstreze ca poate executa planul.

3. De ce este o investitie benefica pentru un startup si care ar

fi momentul propriu? Companiile – fie ele startup sau mai maricele – au nevoie pentru crestere de capital. La asta ajuta investitia. Companiile care nu au nevoie de capital nu au nevoie sa vina la Venture Connect. Momentul cel mai potrivit este acela in care plata (in procente de companie) pentru banii obtinuti este cea mai favorabila. Si banii obtinuti in urma investitiei sa produca cel mai mare efect in cresterea companiei.

4. De unde a pornit initiativa GECAD de a investi 50.000 Euro pentru antreprenorii care participa la VentureConnect? Daca un startup merita mai mult decat 50.000 euro, ce se intampla? Initiativa GECAD este de a investi in startupuri de succes. Am fi investit in orice caz in companii de la VentureConnect (asa cum o vor face probabil si alti investitori) daca am fi vazut companii care sa merite. Anuntul a venit doar sa arate companiilor potential participante ca exista un “commitment” de a investi, nu se pune problema ca investitorii sa vina ca la teatru sa faca “misto” de prezentatori. Daca un startup are nevoie de mai mult de 50,000 Euro exista doua alternative: a) GECAD nu a limitat niciodata suma, acesta a fost un commitment minim b) sunt sigur ca daca noi investim 50,000 Euro vor mai fi inca doi investitori care sa se alature si sa completeze eventual suma. Cautati suma de care aveti nevoie, nu modificati planul vostru in functie de ce am vrea noi sa auzim…

5. Care sunt criteriile de diferentiere pentru participantii in cadrul VentureConnect – ce cauta GECAD in sectorul antreprenorial de la noi? De remarcat diferenta intre criteriile Venture Connect si ce cauta GECAD. Nu este neaparat o suprapunere, si va rog mult nu confundati VentureConnect cu GECAD. VentureConnect este o initiativa care isi propune sa aduca fata in fata companii care cauta investitie si investitori. Se adreseaza companiilor care cauta 200,000 Euro sau mai mult, care au deja un business. In sala, in fata companiilor care au 7 minute pentru o prezentare, vor fi probabil 40 de investitori care toti se uita sa aprecieze daca sa puna bani in proiectul respectiv. Fiecare dintre investitori are criteriile proprii, care se suprapun sau nu cu criteriile VentureConnect. Unul din acesti investitori este GECAD, care cauta software, internet sau ecommerce, un concept de business sustenabil, un produs sau serviciu inovator, aflat macar in faza de pilot daca nu deja in productie, un potential de dezvoltare international si, bineinteles, o echipa care sa poata face totul posibil.

6. Care sunt obiectivele GECAD? Aceleasi cu

ale oricarui investitor: cauta sa investeasca bani si pricepere, pentru a obtine la sfarsitul unui ciclu investitional mai mult.

7. De ce 50,000 Euro si nu mai mult? Aceasta este suma pe care GECAD o comite. Daca vor exista proiecte care sa aiba nevoie de mai mult, vom putea investi mai mult sau atrage investitori suplimentari. Suma aceasta pe care noi am rezervat-o deja arata increderea pe care o avem in faptul ca la VentureConnect vor veni companii care sa fie tari pe picioare.

8. Daca noi avem un produs, se baga GECAD sa il promoveze/vanda? Nicidecum. GECAD investeste bani, networking si sfaturi intr-o companie care poate face restul singura.

9. Ce faci daca nu gasesti un proiect bun? Nu vom face investitie doar de dragul investitiei. Bani nu dispar, ci se muta pentru evenimentul urmator, unde vom incerca sa investim 100,000 Euro</p>

Informatii suplimentare despre eveniment pot fi gasite pe site-ul dedicat evenimentului, ventureconnecttimisoara.eventbrite.com. Intrarea la eveniment este gratuita pe baza inscrierii pe link-ul de mai sus, iar pana acum s-au strans 5 proiecte interesate care vor fi analizate de catre investitorii de la Venture Connect.</p>

Evenimentul Venture Connect Timisoara este planificat pentru miercuri 19 octombrie 2011 incepand cu ora 9 dimineata.</p>

Taguri articol: radu georgescu, venture connect, hotel continental timisoara, investitie afaceri,

serviciu oferit de [GWP Entertainment](#)

