

PREDSTAVITEV

Podjetnik dela za dobiček. Ravno tako pa tudi banke in drugi investitorji

Redki so primeri ko podjetnik na začetku že ima dovolj denarja, da lahko odpre podjetje in začne s poslovanjem. Vseeno v kateri obliki, s.p., d.o.o., d.d., d.n.o.

V naših poslovnih načrtih smo že uspešno določili, kakšne denarne tokove bi potrebovali. Tako vemo, ali imamo denarja dovolj, ali bomo morali na banko.

Lahko tudi navdušimo prijatelja, da vstopi kot družbenik in prispeva s svojim kapitalom.

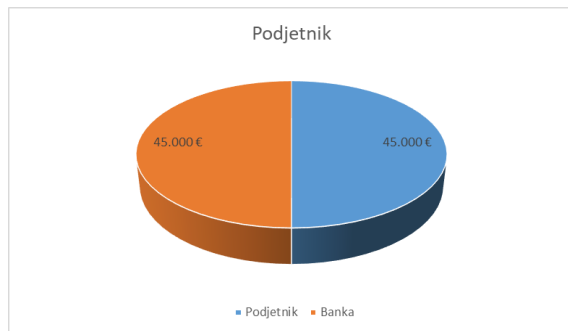
Primer: Podjetnik je naredil načrt. Izkazalo se je, da bo potreboval:

Oprema	Nakupna cena
Dvigalo	4.500 €
Centrirka za menjavo gum	2.500 €
Varilnik MIG/MAG	1.200 €
Steborni vrtalni stroj	800 €
Kolutni brus	300 €
Stružnica za diske - prenosna	2.000 €
Stružnica + Rezkalni stroj	1.700 €
Osnovno orodje	2.000 €
kompresor	700 €
Kobinirano vozilo 3,5t	35.000 €
Kabel	200 €
Računalnik + Diagnostika Bosc	1.300 €
TEXA menjava plina klime	4.500 €
Črpalka za olje	1.100 €
Tiskalnik	250 €
Vijačniki baterijski, torna žaga	1.200 €
Pametni telefon	1.200 €
Skupaj	60.450 €

Poleg tega pa tudi nekaj obratnih sredstev za prve 3 mesece poslovanja:

Prilivi		Odliivi	
mesec			Kumulativa
januar	- €	- 12.756 €	- 12.756 €
februar	14.423 €	- 12.756 €	- 11.089 €
marec	14.423 €	- 12.756 €	- 9.423 €

Videti je torej, da podjetnik še pred začetkom potrebuje $60.450 \text{ €} + 14.423 + 14.423 = 89.295 \text{ €}$, okroglo 90.000 €. Ker sam tega nima, mora razmišljati drugače:



Slika 1 Banke načeloma rade posojajo denar, če tveganje ni preveliko

Kaj dosti več kot 1/3 vsega pa banke ne bodo posodile, zato je bolj verjetno, da bo šlo takole:



Slika 2 Zdaj je tveganje razpršeno, banka bo verjetno tak kredit odobrila

Poslovni načrt imamo pravzaprav narejen. To je ena od simulacij poslovanja, ki smo jo naredili. Tista, ki kaže največ dobička v omejitvah, ki smo jih določili. To so predvsem število kupcev, ki jih bomo lahko pridobili, število ur mojstra, ki jih bomo lahko porabili (2000 letno), opremo, ki si jo lahko privoščimo in podobno.

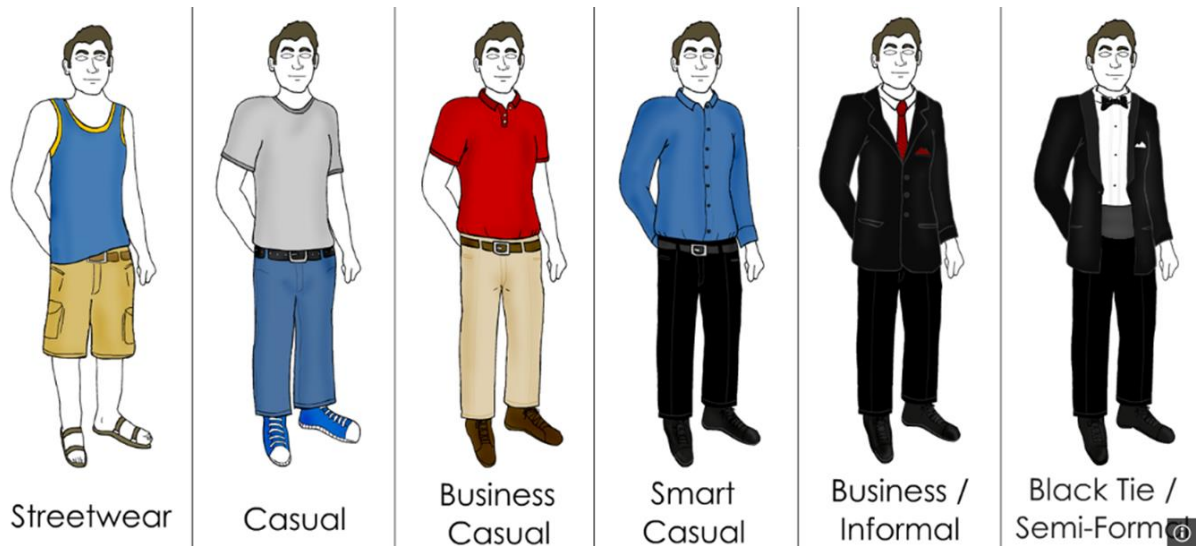
Dober načrt je pol uspeha. Zraven spada tudi predstavitev našega poslovnega načrta. Tega najprej pošljemo na banko in nato zaprosimo za predstavitveni sestanek.

Upoštevamo osnovna pravila:

Vsakemu poslušalcu pisni izvod.

V nagovoru poudarimo, letni promet, število zaposlenih, dobiček, število kupcev in način trženja

Naštejemo tudi svoje reference.



Slika 3 Niso vsa oblačila primerna za predstavitev

Za predstavitev smo oblečeni najmanj »Casual« ali »business«, obriti.

Gledamo v oči. Govor pripravimo v naprej. Sogovornike vikamo, rokovanja ni.

Na vprašanja odgovarjamo v preprostem jeziku, brez tujk.

Na bankah imajo običajno komisije, ki vloge za kredite pregledajo in odobrijo. Odločijo se za tiste, ki tudi sami tvegajo, še raje pa za tiste, ki lahko ponudijo zavarovanje. Radi vpišejo hipoteke, zastavno pravico na opremo (novo) in podobno.

Ko banka nakaže sredstva, mora imeti podjetje že delujoč račun.