

# Jak získat investora do private equity?



Pokud jste se rozhodli hledat private equity investora, postupujte systematicky:

## 1. Příprava – fungující firma

- ☐ Zajistěte si **dostatečné tržby** a **spokojené zákazníky**.
- ☐ **Zpřehledněte si účetnictví** a mějte přehled o hlavních metrikách.
- ☐ Připravte si konkrétní případové studie, které **demonstrují váš úspěch**.



## 2. Definujte, co od investora očekáváte

- ☐ Potřebujete jen **kapitál**, nebo i **strategické vedení**?
- ☐ Jste ochotní **prodat většinový podíl**, nebo chcete **zůstat u kormidla**?
- ☐ Jaká je vaše vize na příštích **5–10 let**?

(Podle toho zjistíte, jaký typ investora vás zajímá.)

## 3. Hledejte aktivně, ale cíleně

- ☐ **Nerozesílejte** hromadné e-maily s pitch decky.
- ☐ Najděte investory, **kterí se pohybují ve vašem oboru**.
- ☐ Využijte **LinkedIn** a profesní síť.
- ☐ **Nechte se doporučit** od jiných zakladatelů.



## 4. Buďte od začátku transparentní

- ☐ Řekněte, kde jsou vaše **slabá místa**.
- ☐ **Sdílejte reálná čísla**, ne optimistické prognózy.
- ☐ Ujasněte si, co je pro vás „**deal breaker**“.



## 5. Ověřte si shodu ve vizi

- ☐ Před podpisem smlouvy zkuste **strávit s potenciálním investorem nějaký čas**.
- ☐ **Proberte konkrétní scénáře**: Co když přijde krize? Co když se objeví akvizice?
- ☐ **Ověřte si reference** od jiných firem v portfoliu investora.