

## HANDOUT VENTURE OPPORTUNITY SCREENING

Ivana Svobodová

### KRÁTKÉ SHRUTÍ TEORETICKÝCH VÝCHODISEK

VOS Indicator™, autoři Leach J. Ch. a Melicher R. W., poprvé publikováno v Entrepreneurial Finance, South-Western Cengage Learning, v roce 2006.

Tento Handout vychází ze 4. vydání téže publikace z roku 2012.

Vzhledem k tomu, že jsou častými uživateli investoři, užívající anglické ekvivalenty, je následující text tomu přizpůsoben.

---

### VENTURE OPPORTUNITY SCREENING

Tato metoda hodnotí komerční potenciál nápadu z pohledu potenciálních investorů. Používají ji startupy v rámci nabídky k získání investice, ale také k interní evaluaci. Venture opportunity screening rovněž pomáhá k hledání, ověřování a testování tzv. životaschopné podnikatelské příležitosti (viable venture opportunity).

Mezi znaky **viable venture opportunity** patří:

- Vytváří nebo uspokojuje potřebu zákazníka.
- Poskytuje počáteční konkurenční výhodu.
- Je vhodně načasován pro vstup na trh.
- Nabízí očekávané hodnoty investorům.

---

### INDIKÁTORY VOS

1. Obor / Trh (Industry/Market)
2. Ceny / Ziskovost (Pricing/Profitability)
3. Finance / Návratnost (Financial/Harvest)
4. Vedení týmu (Management Team)

Tyto indikátory je nutné kvantifikovat.

---

## INDUSTRY/MARKET – POTENCIÁLNÍ PŘITAŽLIVOST

Doporučení autorů

Potential Attractiveness (Average):	
<b>Market Size Potential</b>	\$20-\$100 million
<b>Venture Growth Rate</b>	10%-30%
<b>Market Share (Year 3)</b>	5%-20%
<b>Entry Barriers</b>	Timing/Size

Český ekvivalent se sloupcem pro vyhodnocení vlastního nápadu

Potenciální přitažlivost (průměr):		
<b>Potenciální velikost trhu</b>	460 – 2 300 mil. Kč <sup>1</sup>	
<b>Míra růstu <sup>2</sup></b>	10 % - 30 %	
<b>Podíl na trhu (za 3 roky)</b>	5 % - 20 %	
<b>Vstupní bariéry<sup>3</sup></b>	Načasování / Velikost	

Pro zjištění potřebných prvotních dat budou studenti používat databázi Passport.

Tato část se může zpracovávat ve dvou fázích. Jednak po analýze trhu (zhruba v 1. třetině semestru) a pak na konci semestru při investorském hodnocení. Zajímavé bude srovnání výstupů obou fází.

---

<sup>1</sup> Přepočteno kurzem 1 USD = 23 Kč. Avšak nutno přihlídnout ke specifikám konkrétního trhu.

<sup>2</sup> Míra růstu se zde hodnotí z pohledu venture investora

<sup>3</sup> Přičemž za nadprůměrnou hodnotu se považuje „legal protection“ a za podprůměrnou „žádné nebo nízké“.

## PRICING/PROFITABILITY – POTENCIÁLNÍ PŘITAŽLIVOST

Doporučení autorů

Potential Attractiveness (Average):	
<b>Gross Margins</b>	20%-50%
<b>After-Tax Margins</b>	10%-20%
<b>Asset Intensity</b>	1.0-3.0 turnover
<b>Return on Assets</b>	10%-25%

Český ekvivalent se sloupcem pro vyhodnocení vlastního nápadu

Potenciální přitažlivost (průměr):		
<b>Hrubé marže</b>	20 % – 50 %	
<b>Marže po zdanění</b>	10 % - 20 %	
<b>Vázanost aktiv<sup>4</sup></b>	Obrátka 1,0 – 3,0	
<b>Rentabilita aktiv</b>	10 % - 25 %	

Tyto údaje je možné nastavit ve dvou fázích. Týká se to Hrubé marže a Rentability aktiv, kdy můžeme na začátku odhadnout očekávanou výši. Ve druhé fázi, která bude následovat po vypracování finančního plánu je možné zjistit všechny ukazatele ve zpřesněné výši.

---

<sup>4</sup> Aktiva/Tržby

## FINANCIAL/HARVEST – POTENCIÁLNÍ PŘITAŽLIVOST

Doporučení autorů

Potential Attractiveness (Average):	
Cash Flow Breakeven	2-4 years
Rates of Return	20%-50% per year
IPO Potential	2-5 years
Founder's Control	High Minority

Český ekvivalent se sloupcem pro vyhodnocení vlastního nápadu

Potenciální přitažlivost (průměr):		
Bod zvratu cash flow	2 – 4 roky	
Míry rentabilit	20 % - 50 % za rok	
Potenciál IPO	2 – 5 let	
Kontrola zakladatele <sup>5</sup>	Vysoká minoritní	

I zde je možné vybrat ukazatele pro odhad v 1. fázi nápadu a následně ověřit po sestavení finančního plánu a dalšího strategického rozvoje. Plán strategického rozvoje se doposud v podnikatelských plánech zpracovával formou úvah a odhadů. V této části by měli studenti tyto představy kvantifikovat a uvádět do konkrétních časových horizontů.

<sup>5</sup> Přičemž za vysokou atraktivitu se považuje „majorita“, za nízkou „nízká minorita“.

---

 MANAGEMENT TEAM – POTENCIÁLNÍ PŘITAŽLIVOST

Doporučení autorů

Potential Attractiveness (Average):	
<b>Experience/Expertise</b>	General/General
<b>Functional Areas</b>	Most Covered
<b>Flexibility/Adaptability</b>	Able to Adapt
<b>Entrepreneurial Focus</b>	Founder

Český ekvivalent se sloupcem pro vyhodnocení vlastního nápadu

Potenciální přitažlivost (průměr):		
<b>Zkušenosti / Odbornost<sup>6</sup></b>	Obecné / Obecná	
<b>Funkční oblasti<sup>7</sup></b>	Většina pokrytá	
<b>Flexibilita / Přizpůsobivost<sup>8</sup></b>	Být schopen přizpůsobivosti	
<b>Podnikatelské zaměření<sup>9</sup></b>	Zakladatel	

Tato část jako jediná nevyžaduje měřitelné indikátory. Ty jsou popisovány slovně a do jisté míry velmi obecně. I tato oblast se může vytvářet ve dvou fázích. Jednak na začátku tvorba nápadu a jednak při finalizaci podnikatelského plánu.

---

<sup>6</sup> Přičemž za vysokou atraktivitu se považuje „znalost oboru nebo trhu“, za nízkou „žádné nebo malé“.

<sup>7</sup> Přičemž za vysokou atraktivitu se považuje „vše pokryto“, za nízkou „pokryto málo“.

<sup>8</sup> Přičemž za vysokou atraktivitu se považuje „rychlá přizpůsobivost“ a za nízkou „pomalá přizpůsobivost“.

<sup>9</sup> Přičemž za vysokou atraktivitu se považuje „celý tým“, za nízkou „nikdo“.

## VYHODNOCENÍ POTENCIÁLU

Již samotné zjišťování jednotlivých údajů vede k jistému přehodnocování původních domněnek a odhadů. A pro mnohé nápady již nemá smysl pokračovat v dalším vyhodnocování, protože autor nápadu v průběhu zjišťování sám ověřuje životaschopnost nápadu a vyhodnocuje jako nízkou.

Naštěstí existují nápady, které projdou touto sebereflexí a pokračuje se v dalším vyhodnocení.

Nyní se převedou konkrétní hodnoty do škály 1 – 2 - 3. Průměrná přitažlivost (atraktivita) má přidělenou hodnotu 2, vysoká (nadprůměrná) hodnotu 3 a nízká (podprůměrná) hodnotu 1.

Všechna čísla se pak sečtou a vydělí počtem vyplněných položek, abychom získali průměrné scóre za všechny indikátory. Poté můžeme zjistit potenciál podnikatelského nápadu v následující škále.

### **Škála hodnot pro vyhodnocení potenciálu:**

- Vysoký potenciál: 2,34 – 3,00
- Průměrný potenciál: 1,67 – 2,33
- Nízký potenciál: 1,00 – 1,66

Není chybou, jsou-li některé položky indikátorů nevyplněné. Celkové scóre nijak nezkresluje a naopak umožňují pracovat jen s údaji, které podnikatel v danou chvíli zná nebo může-li pracovat s podloženým odhadem.

Příklad výpočtu:

Factor Categories	Potential Attractiveness		
	High	Average	Low
<b>INDUSTRY/MARKET</b>			
Market Size Potential	3		
Venture Growth Rate	3		
Market Share (Year 3)	3		
Entry Barriers		2	
<b>PRICING/PROFITABILITY</b>			
Gross Margins	3		
After-Tax Margins		2	
Asset Intensity		2	
Return on Assets	3		
<b>FINANCIAL/HARVEST</b>			
Cash Flow Breakeven	3		
Rates of Return	3		
IPO Potential		2	
Founder's Control		2	
<b>MANAGEMENT TEAM</b>			
Experience/Expertise	3		
Functional Areas	3		
Flexibility/Adaptability		2	
Entrepreneurial Focus	3		
Total points by ranking	30	12	0
Overall total points	42		
Average score	2,63		

V tomto případě dosahuje podnikatelský nápad scóre, které spadá do kategorie „Vysoký potenciál“ a znamená to, že tato firma má velký komerční potenciál, díky němuž lze očekávat

vynikající finanční výsledky a dosáhnout očekávaného tržního ocenění. Zároveň má firma růstový potenciál, který je zajímavý pro investory.

Metoda VOS by měla umět odpovědět na častou a velmi obecnou otázku „Je to dobrý nápad?“. Odpověď je u této metody podložena metrikou a dává tudíž možnost porovnávat nápady mezi sebou.

Navíc je možné tuto metodu rozšiřovat o další indikátory, které si potenciální investor nebo zakladatelé sami nastaví a to s ohledem na specifika daného trhu či produktu.

Další způsob využití je doplnění k jiným metodám, které využívají systémy hodnocení. Jako příklad lze uvést tzv. QuickScreen, které jsou volně šiřitelné. Nebo Screening of New Venture Opportunities JS Youngleson (adapted from Timmons – New venture creation) – dostupné z: <https://studylib.net/doc/8734009/screening-of-new-venture-opportunities>.

Zdroj:

Leach, Melicher (2012). Entrepreneurial Finance

University of Pretoria (2009). Screening of New Venture Opportunities. Dostupné z <https://studylib.net/doc/8734009/screening-of-new-venture-opportunities>



EVROPSKÁ UNIE  
Evropské strukturální a investiční fondy  
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

**MS  
MT**  
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY





EVROPSKÁ UNIE  
Evropské strukturální a investiční fondy  
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Toto dílo podléhá licenci Creative Commons  
*Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.*

