

بررسی شماری از تفاوت‌های VCها و Angelها

در دنیای سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاران بر اساس گروهی از شاخص‌ها، به دسته‌های گوناگونی تقسیم‌بندی و در ابعاد مختلفی بررسی می‌شوند. در این مقاله، به بررسی یکی از این ابعاد و شاخص‌های کمی و کیفی مربوطه، می‌پردازیم:

Angels (انجل‌ها)

انجل‌ها (Angels)، افراد یا اجتماعی از افراد با یک هدف هستند که با ثروت شخصی خودشان، در یک کسب و کار سرمایه‌گذاری می‌کنند. انجل‌ها معمولاً مبالغ کمتری نسبت به سرمایه‌گذاران خطرپذیر (VCs) سرمایه‌گذاری می‌کنند. اگر شما به دنبال جذب سرمایه‌ی یک میلیون دلاری یا کمتر (یا به تعبیری سه میلیون دلاری یا کمتر) هستید، angel می‌تواند گزینه‌ی مناسب‌تری برای شما باشد. این رقم در ایران، مرز ۲۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان را پوشش می‌دهد.

انجل‌ها اغلب کارآفرینان یا بازنشستگان کارآفرین هستند که خودشان تجربه‌ی شروع کسب و کار، مدیریت و رشد آن را دارند. آن‌ها همچنین ممکن است متخصصین مانند پزشکان یا وکلا باشند.

میزان درگیر شدن انجل‌ها در کسب و کارهای گوناگون متفاوت است. برخی معتقدند که آن‌ها فعالانه درگیر خواهند شد، درحالی‌که برخی ترجیح می‌دهند رویکرد hands-off یعنی سیاست غیرمداخله‌جویانه را پیش بگیرند. در هر دو مورد، شما به احتمال زیاد از مشاوره و تجربه‌ی آن‌ها بهره‌مند خواهید شد.

البته انجل‌ها انتظار دارند از پولی که سرمایه‌گذاری می‌کنند، سود خوبی با نرخ بازده بالا دریافت کنند. با این حال، علاوه بر نگاه کردن به اعداد و ارقام، نسبت به VCها راحت‌تر متقاعد شده و ساده‌تر از ایده‌ی شما حمایت می‌کنند.

Venture Capitalists (سرمایه‌گذاران خطرپذیر)

Venture Capitalists سرمایه‌گذاران نهادی هستند. آن‌ها پول دیگران را مدیریت کرده و آن را در کسب و کارهای گوناگون، سرمایه‌گذاری می‌کنند. VCها، عهده‌دار مسئولیت مشتریانی هستند که پولشان را برای مدیریت در اختیار آنان قرار دادند. آن‌ها به خاطر این‌که با سرمایه‌گذاران زیادی در ارتباط اند و حجم پول بالایی را در اختیار دارند، سرمایه‌گذاران بزرگ‌تری نسبت به انجل‌ها به شمار می‌روند و رقم سرمایه‌گذاریشان نیز بیشتر از آن‌هاست. اگر شما به دنبال جذب سرمایه‌ای به بزرگی سه میلیون دلار یا بیشتر هستید، تهیه‌ی آن از یک گروه متشکل از انجل‌ها به مراتب دشوارتر از تهیه‌ی آن از یک VC است. در ایران، این رقم، مبالغ بالای ۵۰۰ میلیون تومان را معمولاً شامل می‌شود.

VCها در موقعیت بهتری هستند که چندین دوره‌ی مالی را برای رشد شرکت شما فراهم کنند. اگر اطمینان دارید که به تامین مالی بیش از یک دور نیاز دارید، حتماً در فکر ایجاد رابطه با یک VC باشید؛ چراکه قطعاً ارزش بیشتری برخوردار است. در کل، VCها بزرگ‌تر از انجل‌ها فکر می‌کنند؛ پس اگر کسب و کار شما پتانسیل بزرگ و تنومند شدن را دارد و شما این توان را در خودتان می‌بینید، حتماً به سمت VCها گام بردارید.

شور؟ میل؟ اینها عالی هستند (و ممکن است angels را متقاعد کند)؛ اما VCها تنها حقایق را می‌نگرند و تنها به آن‌ها توجه می‌کنند. اگر شما تجربه‌ی قبلی راه‌اندازی کسب و کاری مشابه را دارید، اگر یک تیم مدیریت مطمئن دارید، اگر تعداد شما اضافه می‌شود، پس شما یک فرصت دارید تا یک VC را متقاعد کنید.

دنیای کارآفرینی پر است از نام کارآفرینانی که شرکت‌هایشان، VCها یا دیگر سرمایه‌گذاران را از دست داده است. پس سعی کنید با احتیاط به VCها یا انجمن‌ها نزدیک شوید و تا حد امکان از خود محافظت کنید.

