

15 kroków do przemysłanego inwestowania, gdy gospodarka jest na dnie

**„Słowa mądrości” od uznanego inwestora Davida Hall,
dyrektora zarządzającego YFM Equity Partners**



Podczas gdy chwiejnie dążymy do końca trudnego roku 2011 i z obawą spoglądamy w 2012, David Hall, jeden z najbardziej szanowanych brytyjskich inwestorów, chętnie podzielił się z nami swoimi sposobami, jak być skutecznym inwestorem w nadchodzących miesiącach.

Oto, co powiedział nam o zarabianiu pieniędzy w czasach bezprecedensowo niskich stóp procentowych...

„Inwestorzy są coraz bardziej sfrustrowani niskimi poziomami zwrotu z głównych klas aktywów. A jako że niespokojne czasy prawdopodobnie będą się utrzymywać, powstała chęć szukania innych klas, które przyniosą lepsze zyski. Chociaż może to być kuszące, nie jest to najlepszy czas na gonienie za modnymi produktami lub wchodzenie w coś, co nazywam „inwestycjami kryzysu wieku średniego.”

Oto moje podstawowe zasady przewodnie:

1.

Pod żadnym pozorem nie porzucaj całego swojego doświadczenia i nie zmieniaj podstawowych kryteriów tylko dlatego, że wiadomości gospodarcze nie są dobre.

2.

Podążaj za swoim instynktem, zwłaszcza jeśli jesteś doświadczonym seryjnym inwestorem i/lub biznesmanem/ przedsiębiorcą - jeśli coś wydaje się być nie tak, tak pewnie jest!

3.

Przygotuj się na spojrzenie nawet z dłuższej perspektywy niż wcześniej. Obecnie istnieje pomiędzy inwestorami branżowymi pewien rodzaj konsensusu, według którego niezależnie od rozwiązań proponowanych przez rządy i innych wobec tłumionej presji na wzrost, utworzenie czegokolwiek zajmie dłuższy czas, ponieważ rozwiązanie będzie dotyczyć polityk wielu krajów, a nie pojedynczych rynków. Dlatego też inwestorzy powinni szukać dochodu dużego i w wolnym tempie, a nie błyskawicznego

4.

Zwracaj uwagę na to, co przeciwne do oczekiwań lub antycykliczne. Inwestorzy prywatni powinni wyszukiwać innowacyjne rozwiązania, które przyniosą większy dochód zmieniając rynki, na których operują; jednak powinni również pamiętać o ugruntowanym precedensie, według którego ewolucyjne opracowania produktu mają tendencję do przynoszenia większych pieniędzy niż te rewolucyjne. Obecnie może to być nawet bardziej prawdziwe, ponieważ klienci stali się bardziej ostrożni i dlatego są bardziej skłonni do kupowania produktów, które znają i rozumieją.

5.

Jeżeli instynkt podpowiada ci wsparcie czegoś, co spowoduje rewolucyjne zmiany na rynku podstawowym, jeszcze raz wykonaj obliczenia zakładając nie dwa razy dłuższy czas, dwa razy więcej kosztów i połowę przewidywanej sprzedaży, ale cztery razy dłuższy czas, cztery razy więcej kosztów i wygenerowanie jednej czwartej sprzedaży

6.

Zwróć uwagę na to, co działało i kwitło w czasie ostatniej recesji. Szukaj możliwości w antycyklicznych branżach, takich jak energia i żywność. W tych sektorach znajdziesz wiele dobrze prowadzonych produkcji i innych działalności, w które warto zainwestować.

7.

Szukaj zespołów z długoterminową perspektywą, zwłaszcza w odniesieniu do ich aktywów podstawowych, a w szczególności do własnych pracowników. Szczególnie podobają mi się firmy, które stale mają na miejscu zespoły przysposobienia zawodowego. Posiadają one niezmienną pulę utalentowanych ludzi na różnych etapach rozwoju, co zapewnia wewnętrzną siłę działalności nie tylko teraz, ale też w przyszłości, i łatwiej im będzie ją powiększać kiedy skończy się kryzys

8.

Szukaj dla swojego wsparcia firm, które mają naprawdę dobre relacje ze swoimi klientami. W trudnych czasach klienci wciąż handlują ze swoimi „zaufanymi” dostawcami, pozostawiając w tyle nierzetelne firmy. Trzymają się też dostawców, z którymi przetrwają wczorajszy, dzisiejszy i przyszły kryzys. Dostawcy ci mają

tendencję do dobrego handlowania i zwiększania udziału w rynku kosztem konkurencji, co umieszcza ich na silniejszej pozycji w momencie ożywienia gospodarki.

9.

Zainwestuj w ludzi, z którymi naprawdę się rozumiesz, a nie tych, z którymi wydaje ci się, że się ze sobą dogadasz kiedy „dostrzegą twój punkt widzenia...”

10.

Zainwestuj kapitał w działalności, dla których rynek, pomimo czekających go pewnych zmian, nie zniknie w najbliższym czasie. Szukaj firm, które pomogą lepiej, łatwiej i szybciej przezwyciężyć wyzwania rynku. Na przykład NHS (Narodowa Służba Zdrowia), który przechodzi okres zawieszenia podczas gdy nowe łańcuchy dostaw będą wprowadzane w ciągu następnego dziewięciu miesięcy lub więcej, będzie nadal istniał jeszcze wiele lat. Unikaj ultrakonserwatywnych firm, które zmagają się ze zmianami lub posiadają modele, które trudno dostosować do zmieniających się warunków.

11.

Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa obsługujące sektor publiczny, to należy pamiętać, że w przyszłości cały sektor publiczny będzie polegał na tych, które zna i którym może zaufać. Prawdopodobnie będzie miał mniej bardziej rozbudowanych relacji. Szukaj tego rodzaju schematów na tym i innych rynkach, w które inwestujesz, abyś mógł skorzystać ze zmiany.

12.

Nie ma oczywistego biznesu, z którym można polegać na dużą szansę rozwoju. Trzeba polować na te najlepsze w swojej klasie w każdym sektorze i być przygotowanym na obserwowanie wielu różnych sektorów w tym samym czasie. Oznacza to dla nas inwestowanie w większą różnorodność biznesów, począwszy od czteroletniej działalności w zakresie energooszczędności, do 20-letniego kompleksowego rozwiązania dla wynagrodzeń. Obecnie inwestujemy również w działalność związaną ze specjalistyczną rekonstrukcją stomatologiczną, a także fizyczny i internetowy dom aukcyjny. To, na co należy zwracać uwagę, to wspólne stopnie jakości, niezależnie od sektora.

13.

Skala zasobów będzie miała znaczenie pod względem znalezienia i dostarczenia najlepszych ofert, więc nie działaj w pojedynkę. Jestem wdzięczny, że YFM ma ogólnokrajowy charakter i biura w całej Wielkiej Brytanii, dzięki czemu możemy pozostać w miejscu - wyszukiwać nowe inwestycje i mieć szybki dostęp do naszych spółek portfelowych. Jeżeli jesteś indywidualnym inwestorem, sprzymierz się z innymi, którzy pomogą ci uzyskać dostęp do zasobów z wyższych poziomów - dołącz do społeczności prywatnych inwestorów albo inwestuj za pośrednictwem lub współinwestuj z VC.

14.

Pamiętaj, że w przyszłości 2011/12 mogą być postrzegane jako lata odniesienia dla inwestorów. Będziesz mógł kupić tanio i z czasem sprzedać za wysoką cenę. Zespół YFM inwestuje od 30 lat i widzieliśmy tyle cykli, że wiemy że powinienes być zadowolony z kupowania w drodze w dół i ze sprzedaży w drodze na górę; nie musisz sięgać samego szczytu lub całkowitego dna. Oczywiście, sztuką jest wyjście na czas!

15.

I wreszcie, skorzystaj z dodatków oferowanych ci jako prywatnemu inwestorowi z gotówką w kieszeni - takie rzeczy jak oferty bonusowe przekazywane inwestorom przez zarządzających funduszami VCT i EIS, którzy przesyłają swoje formularze przed świętami Bożego Narodzenia!”