



PÁRTERÁPIA

„Férfi és nő hogy érthetnék meg egymást? Hisz mind a kettő mást akar – a férfi a nőt, a nő a férfit.” – írta Karinthy Frigyes Capillária című regényében. Az idézet tökéletesen illusztrálja a hazai kockázati tőke piac két legfontosabb csoportjának, a befektetőknek és a finanszírozást kereső vállalkozásoknak a viszonyát. Most bemutatjuk, hogy mit akar valójában az egyik és mit vár el a másik.

[GAÁL CSABA]

Magyarország az innovatív ötletek külföldön is elismert hazája, ahol százmilliárd forintnál is többre tehető a befektetési lehetőségeket kereső kockázati tőke összege, mégis: a befektetők a jó minőségű projektek, a fejlődésükhöz forrást bevonni vállalkozások pedig a számukra ideális befektetők hiányára panaszkodnak. A „mutogatás” helyett inkább mindkét félnek még többet kellene dolgoznia a közös sikerekért.

Mit tegyen a befektető?

A közelmúltban személyesen élhettem át milyen az, amikor akasztják a hóhért. Egy iparági rendezvényen ugyanis befektetőként kellett nagyon rövid, lényegre törő bemutatkozással felkeltenem az ötlet-, projektgazdák

érdeklődését az általam kínált finanszírozási lehetőség iránt. Az esemény egyúttal tökéletes alkalmat adott arra, hogy első kézből megismerhessem a vállalkozóknak a potenciális befektetőkkel kapcsolatos tapasztalatait. Azok egyöntetűen megerősítették, hogy a befektetőkkel szembeni legfontosabb elvárás: kezeljék partnerként az egyes projekteket!

A beszámolóik szerint ma tipikus eset, hogy a befektető – talán a kezelésében lévő nagyobb pénzösszeg miatt? – túlzott és indokolatlan magabiztosságot mutat a projekttel szemben, amely inkább alá-fölérendelt, semmint a számára komfortos partneri viszonyként éli meg a kapcsolatot. A projektek sok esetben még választ sem kapnak a megkeresésükre, holott – és ezt saját

tapasztalatom is megerősíti – a legtöbb alkalommal egy indokkal alátámasztott, adott esetben a koncepció továbbfejlesztésére vonatkozó javaslatokat tartalmazó kijózanító „nem” is fejleszt a projektet.

Mindezen túl nélkülözhetetlen a befektetők nemzeti üzleti és tőkepiaci kapcsolatrendszerének fejlesztése. A forráshoz jutott projekteknek és azok befektetőinek (!) ugyanis a nemzetközi porondon kell helyt állniuk ahhoz, hogy a cég sikeres és ezzel egyidejűleg a befektetésen elvárt megtérülés realizálható legyen.



A hazai kockázati tőke piac ugyan regionális összehasonlításban fejletlenek mondható, mégis fiatal korára tekintettel még nagyon kevés releváns tapasztalattal rendelkeznek. Valamennyi szereplő érdeke, hogy a fejlett külföldi piacokon elérhető empiriát mielőbb megismerjék és itthon hasznosítsák, amely folyamatban a befektetőknek is példát kell mutatniuk.

Mit tegyen a projekt?

Több száz, a gazdasági élet számos területét lefedő befektetési lehetőség ismeretében következnek néhány javaslat, amelyek bizonyosan tovább erősítik a finanszírozást kereső projektek attraktivitását és ezzel növelik a forrásbevonás esélyét.

Az egyik legkritikusabb pont az üzleti modell készültsége. Számos esetben tökéletes megoldást ad/mutat be a projekt egy ügyfél igény kielégítésére, azonban sokkal kevésbé van egyértelmű válasz arra a kérdésre, hogy az előállított termék/szolgáltatást ki-nek, hogyan lehet eladni és hogyan, milyen struktúrában fog mindez bevételt termelni.

A legtökéletesebb üzleti modell is csak annyit ér, amennyit meg tudnak valósítani belőle. Ahhoz, hogy a projekt ne csak a befektetésig, hanem azt követően is sikeres legyen, kulcsfontosságú, hogy legyen meg az a menedzser, aki az üzleti elképzelések megvalósítására képes! Több, egyébként izgalmas, érdekes projektnél ez egy hiányzó láncszem, azonban a legtöbb esetben a befektető ebben is tudja támogatni, fejleszteni a projektet.

A befektetési tárgyalások sikeréhez nagyban hozzájárulhat, ha a projekt tudatosan választja ki a lehetséges befektetők körét. Abban ugyanis minden bizonnyal nincs nagy eltérés, hogy mennyi az ára a bevonandó tőkének, azaz milyen hozamot vár el a befektető. Abban viszont már markáns különbség lehet, hogy a pénzen túl mit tud hozzátenni a finanszírozó a projekthez,

Cikkünk szerzője
Gaál Csaba, a Core Ventures
Kockázati-Tőkealapkezelő Zrt.
vezérigazgatója

ami alapvetően befolyásolja a cég jövőbeni fejlődését, és így a tulajdonosok üzletresztésének értéknövekedését. Célszerű olyan befektetőt választani, aki a finanszírozás pusztá biztosításán túl a projekt fejlesztéséhez is a leginkább hozzá tud járulni!

Mit tegyenek együtt?

Sokan a házasság intézményéhez hasonlítják a befektető és a projekt befektetést követő közös időszakát. Kétségtelen: tipikusan évekre szóló kötődés jön létre, amelyhez emberek közötti kapcsolatról lévén szó a megfelelő kémia mellett nagyfokú bizalomra és annak megőrzésére van szükség, amelyet csakis a felek kölcsönösen transzparens viselkedése képes megalapozni. Valamennyi érdekelt számára káros, ha például a befektető, az egyébként nem létező kapcsolatrendszerével akarja megnyerni a projektet, vagy, ha a projektgazda egy egyébként már rég lejárt szabadalommal büszkélkedik. A hálószobában lehet, hogy sötét van, de előbb-utóbb eljön az ébredés és a világgosság ideje.

Azt pedig, hogy a fenti sztoriban ki a férfi és ki a nő, döntse el a kedves olvasó!

