

A befektető profilját és saját piacukat is ismerjék jól a cégek

Több helyről is bírálják a Jeremie befektetési alapokat, hogy „bent ragadtak” a pénzek, késnek a döntések, azonban mindezek ellenére szakértők állítják, felpozícióba került a hazai startup-szcéna a tőkeinjekcióknak is köszönhetően.

Bár hátradőlni nem lehet, mert vannak hiányosságok mind a vállalkozói, mind a befektetői oldalon is. A '90-es évek végéhez és a 2000-es évek elejéhez képest számosságában és minőségében is rendkívül sokat fejlődött a magyar piac. Az érettebb életciklusukban járó vállalkozások minőségi változáson mentek keresztül a befektetés szempontjából is. „A startupok esetében pedig mintha egy másik Naprendszerben járnánk” – mondja Szluha Dénes, a Kairos Capital befektetési igazgatója. „Új attitűdök, új motivációk és ennek megfelelően új befektetési konstrukciók jelentek meg napjainkban” – teszi hozzá. A Jeremie 1. és 2. után a nyáron hirdettek eredményt a Jeremie 3-as alapoknak. Bár az első kettőnél is lassan örölnék a malmok, az alapkezelők bizakodnak. A Central-Fund Zrt. partnere, [Gerő Viktor](#) szerint a cégek leginkább azokat az alapokat keresik, ahol a menedzsment már korábban is ért már el sikereket vállalatépítés terén, illetve a megszerzett tapasztalatokat és kapcsolatrendszert a vállalkozások növekedésére fordítják. Egyes befektetők azonban a Jeremie 3. piacra lépésével sem várnak jelentős változást, viszont remélik, megjelenésükkel csak tovább javul a tőkén keresztüli vállalkozás-finanszírozási kultúra. A vállalkozói oldalt türelemre és reális elvárásokra, a befektetői oldalt nyitottságra, a kialakult új helyzetre való minél gyorsabb reagálásra és tanulásra biztatják az alapkezelők. Ami viszont nem változik, az a befektetők óvatossága: ezért sem szabad a startupoknak a „könnyen kiénekelhető” tízmilliókról ábrándozniuk. A könnyűnek ígérkező pénzek elmaradása esetén sem szabad azonban sértődötten külföldre menniük az „easy money” reményében, mivel az elmúlt 10-15 évben többen is csalódottan tértek onnan haza.

A startupoknál elég gyakran hiányoznak a sikerhez vezető út alapvető elemei, nincs piaci visszajelzésük, ahogyan bevételük sem, így nem lehet bizonyított üzleti modelljük sem. Szluha Dénes szerint ugyanakkor nem egyszerű kiszűrni és megtalálni az egyes startupperek magabiztos kiállása mögött rejtőzködő hosszú távú üzlettársat. „Az ötletet nem lehet a menedzsmenttől elválasztani, mert az nem sokat ér nélküle” – teszi hozzá.

Kívülről ez egyszerűnek tűnhet, de egy befektetés alapos előkészítése sok időbe telik, és ebben mindkét fél (a startup, a befektető és tanácsadók) munkája benne van. A magvető alapokra is nagy nyomás nehezedik, mivel nekik nem pusztán az a céljuk, hogy „kiszórják a pénzt”, hanem megtérülést is kell generálniuk. Az EU-s forrás legfontosabb célja a kihelyezés, és ezáltal a gazdaság élénkítése, a magánbefektető célja viszont a megtérülés is. Legyenek felkészültek és magabiztosak a termék piaci igényeiket illetően.

Nagy előnyt jelenthet számukra a tárgyaláskor, ha már úgy érkeznek, hogy széles körű tapasztalatokkal bírnak szolgáltatásuk piaci fogadtatásáról, hívják fel a startupok figyelmét az alapkezelők. Az X-Ventures vezetője, Zsembery Levente ennél tovább megy: az induló vállalkozások ne csak a pénzt nézzék, hanem olyan befektetői partnert is keressenek, ahol a már meglévő iparági tapasztalatokat fel tudják használni saját cégük fejlődéséhez. „Emellett fontos, hogy a vállalkozók tisztában legyenek cégük szükségleteivel és lehetőségeivel, hogy felkészülten mehessenek a befektetői találkozókra.”

Szerző: **Gerő Viktor, Partner, Central-Fund Zrt**

<http://www.vg.hu/penzugy/nem-csak-a-penz-szamit-412561>