

Mars-hasáb – 2016. február

„Tech milliárdosból” diverzifikált befektetőket!

Napjainkra kialakult egy olyan magyar vállalkozói réteg, amely a korábbi sikeresen felépített technológiai cégét értékesítette; fiatalok, lendületesek, tőkével rendelkeznek. Hogyan tovább? Cikkünkben amellet érvelünk, hogy ezen sikeres „tech milliárdosoknak” helyük van a klasszikusabb iparágakban.

2015 áprilisában a NASA vezető kutatója, Ellen Stofan egy fórumon jelentette ki: „Azt hiszem, hogy egy évtizeden belül határozott jeleket találunk a Földön kívüli életre, 20-30 éven belül pedig bizonyítékaink is lesznek”

Játszunk el a gondolattal: Mit gondolhat egy távolról jött marslakó az ügyeinkről? Talán még az életünkben ellenőrizhetjük!

Tények

- Az IBM megvette a részben magyar alapítású videostreaming szolgáltatást nyújtó Ustreamet. Az IBM által tervezett videó üzletág kialakításának egyik fontos részét fogja képezni a 2007-ben alapított cég. (Forrás: index.hu, Az IBM tényleg megvette a Ustreamet, Nyilvánosságra hozva 2016.01.21.)
- A KSH részletesen feldolgozott riportban tette közzé a kis- és középvállalkozások kiemelt pénzügyi statisztikát regionális és gazdasági ág szerinti bontásban. (Forrás: ksh.hu, A kis- és középvállalkozások jellemzői, Nyilvánosságra hozva: 2014. november).

Közös jellemzők ezen technológiai cégeledások sikerében

A rendszerváltás óta a technológiai szegmens fejlődésével párhuzamosan Magyarországon is egyre több sikeres technológiai vállalkozás fejlődött ki. Ezek a cégek jelentős iparági, cégépítési és nemzetközi terjeszkedési tapasztalatra tettek szert. Az elmúlt években a Ustreamhez hasonlóan számos cég sikeresen értékesítésre került (pl. NNG, IND, Profession.hu), ezen tranzakciók eredményeként a felhalmozódott tapasztalat mellé jelentős mennyiségű tőke is az alapító-vállalkozók tulajdonába került. Gondoljuk át, hogy milyen közös erősségek kötötték össze ezeket a különböző történeteket!

- Vállalkozói attitűd
 - Az eladott cégek vezetői fiatal, rendszerváltást követően felnőtt vállalkozók
 - A vezetés jól azonosította, hogy mekkora kockázatot érdemes vállalni
 - A tulajdonosok jól időzítették a cégépítést és az exitet is.
- A termékek piaca
 - Technológiai innováció alapozta meg a versenyelőnyt.
 - Piacképes fogyasztói igényekre alapozták tevékenységüket.
 - A fogyasztói igény kielégítésére a megfelelő technológiai megoldást választottak.
- A létrehozott szervezet/vállalkozás
 - Jól megválasztott kulcsembereket és csapat felépítése.
 - A versenytársak lépéseire a megfelelő válaszokat adták.
 - Jól hasznosította és építette a nemzetközi kapcsolatrendszerét.

Hogyan tovább?

Nagy változás előtt áll az a vállalkozó, aki hosszú évek kemény munkája által felépített sikeres vállalkozását értékesíti. Egészen megváltoznak a mindennapok kérdései, hirtelen nagyon sok idő szabadul fel, valamint nagyobb összegű tőke is rendelkezésre áll. Ebben a helyzetben tapasztalataink szerint többféle utat választ a korábbi cégtulajdonos, a „nyugdíjba vonulástól” kezdve a további management-szerepen át egészen egy újabb vállalkozás indításáig. Azok, akik megszerzett friss tőkéjüknek további cégekbe való fektetéséről döntenek, jellemzően az alábbi stratégiák valamelyikét (akár kombinációját) választják:

- Klasszikus angyalbefektető: a felszabaduló szabad idejüket és pénzüket korai fázisban lévő piacképes ötlettel vagy termékkel rendelkező cégeket felkutatására és támogatására fordítják. Itt az előző részben kifejtett sikertényezők többsége hasznosulni tud; (i) sikeres vállalkozóként jobb eséllyel meg tudják állapítani, hogy a finanszírozást kereső ötletgazda megfelelő vállalkozói attitűddel rendelkezik-e, hisz ebben a befektetői fázisban alapvetően az emberi tényező a legfontosabb. (ii) A korábbi sikereken alapulva nagyobb valószínűséggel találja meg az angyalbefektető a megfelelő fogyasztói igényen alapuló, pénzügyileg is sikeres terméket/szolgáltatást. (iii) A létrehozott vállalkozás stratégia alkotási kérdéseiben (kulcsemberek megtalálása/megtartása, szervezeti struktúra kialakítása, versenytársak kezelése, nemzetközi terjeszkedés támogatása) pedig erős támasz lehet az angyalbefektető. Ezen angyalbefektetői típusra példaként említhetjük a technológiai szegmensből: Nyíri Józsefet és Pecsénye Rolandot (IND), Balog Pétert (NNG), Szőke Mártont (IndexTools).
- Új vállalkozás indítása: vannak akik az exitet követően is inkább vállalkozók szeretnének maradni és egy másik fogyasztói igényre alapozva új vállalkozást indítanak. Ők megszerzett korábbi tapasztalatukat saját maguk hasznosítják. Ezen esetekre jó példa lehet Kátai Attila (NNG), illetve Vári Gergő (Profession.hu).
- Passzív befektető: előfordulhat, hogy a korábbi cégtulajdonos hátrébb lép és alapokon keresztül passzív részvétel mellett, vagy csak csendes társtulajdonosként fektet a jövőben újabb cégekbe.

Ami a fenti, sikeres exitek utáni életutak áttekintése során szembetűnik, hogy egyelőre legalábbis nem jellemző, hogy ezen fiatal, agilis, tőkével rendelkező vállalkozók érettebb cégekbe, illetve klasszikusabb iparágak irányába mozdulnának. Pedig igazán lenne hova Magyarországon: a KSH 2014-es összefoglalója szerint Magyarországon a kis- és középvállalatok (10-250 közötti főt foglalkoztató létszámú és éves 50 millió euró alatti árbevételű cégek)

- száma 28 514
- átlagos árbevétele 966 millió forint
- átlagos éves beruházás 32 millió forint
- átlagos alkalmazotti létszám 31 fő.

Forrás: KSH, 2012-es vállalati statisztikák alapján

Ha közelebbről, néhány igen dinamikus és növekvő iparág szempontjából nézzük a számokat különösen szemet szúr, hogy néhány fejlesztés-, illetve tőke-intenzív iparágban (egészségügy, telekommunikáció/média, logisztika) az átlagos cégméret, beruházási méretek egyértelműen olyan fejlődési stratégiákért kiáltanak, amelyek nélkül ezen cégek többsége hosszú távon nem életképes.

Konkrét megbízásaink során azt tapasztaltuk, hogy a hasonló közepes vállalkozások növekedési lehetőségeit nem az általuk végzett tevékenység, illetve a környezet gátolja, hanem a jelenlegi cégtulajdonosok (i) management és (ii) pénzügyi lehetőségei, illetve (iii) közép-hosszú távú tervei.

„Tech milliárdosokból” diverzifikált befektetőket!

Tapasztalataink szerint sok olyan kis-, közepes méretű, magántulajdonban lévő vállalkozás van, ahol a jelenlegi tulajdonos a fentiekben vázolt dilemmába ütközik: vállalkozása eljutott egy már érettebb szakaszba, megvetette a lábát, terméke/szolgáltatása hosszú évek óta helyt áll a piaci versenyben, de az adott iparági környezetek növekvő elvárásaihoz való igazodást lehetővé tevő további növekedési pályát nem találja. A problémát tovább fokozza, ha cégutódlás hiányában a családon belül nem is látszik, hogy miként lehet a további fejlődést biztosítani. A tankönyv szerint „ilyenkor érdemes kiszállni, eladni”; ez ugyanakkor sok esetben nem cél, illetve sem a vállalat felkészültsége, sem pedig az adott piaci környezet nem alkalmas ahhoz, hogy megfelelő vételárat lehessen elérni. Véleményünk szerint ezen vállalkozások esetében jelentős értéket tudnának teremteni a „tech milliárdos” vállalkozók:

- nemzetközi üzletági tapasztalatunkkal támogatva ezen hazai cégek nemzetközi terjeszkedését;
- cégalapító-, és építő tapasztalataikkal megteremteni a további cégnövekedés szervezeti feltételrendszerét;
- tőkeemeléssel útján biztosítani a pénzügyi erőforrásokat a fejlesztési tervekhez.

Az üzletek emberek között köttetnek; úgy véljük, hogy minden szokásos nehézség mellett (bizalomhiány, életkori, illetve kulturális különbségek, a kivásárlás vételára és ezen vételár struktúrája) igenis értéket tudna adni a hazai kis-középvállalati szektor cégeinek, ha nagyobb számban kerülne sor a „tradicionális” és a „tech” vállalkozók partnerségére.

Heal Partners Kft. (www.healce.com)

Jászkuti Bertalan

Karli Péter

Ügyvezetők

A Heal Partners Kft-ről: A Heal Partners Kft. egy független tranzakciós tanácsadó cég, melyet 2009-ben a közép-kelet európai közepméretű cégek tőkeellátottságának elősegítésére hoztunk létre. Ügyfeleink elsősorban magántulajdonban lévő vállalatok, magánbefektetők, kockázati tőkealapok. Elkötelezettek vagyunk a minőség iránt, melyet a közel 20 éves befektetési banki és professzionális tanácsadási munkáink közben sajátítottunk el. **Fókuszunk:** Három kiemelt iparágban (i., Egészségügy/Gyógyszeripar, ii., Telekommunikáció/Média /Technológia, iii., Logisztika /Disztribúció tranzakciós tanácsadási szolgáltatások (cégértékesítés, tőkebevonás, vállalat-felvásárlás, külső finanszírozás bevonása), tranzakciós felkészítés, üzletértékelés, illetve pénzügyi modellezés. **Háttérünk:** Vezető munkatársaink az elmúlt közel 20 évben a közép-kelet-európai régió piacvezető befektetési bankjainál és vállalati-pénzügyi tanácsadó cégeinél szereztek tapasztalatokat számos nemzetközi projektben. Tagjai vagyunk a Globalscope nemzetközi hálózatának (www.globalscopepartners.com), ami egy pénzügyi tanácsadókat tömörítő nemzetközi hálózat és az országhatárokat átvívelő tranzakciók során nyújtott tanácsadásra fókuszál.