

A bankhitelen túl számos lehetőség áll a vállalatok előtt, hogy fejlesszék üzletüket. Sokszor a kockázati tőke vagy egy szakmai befektető megjelenése lehet a megfelelő választás. A Világgazdaság üzleti reggeli sorozatán szakértők segítettek a cégek képviselőinek.

# A tőkebefektetés előnyei

Startupoknak és dinamikusan növekvő vállalatoknak is érdemes kockázati tőkéhez fordulniuk, ha tudják, hogyan szeretnének még gyorsabb bővülést elérni. „Azok a cégek választhatják a kockázati tőkét, amelyek tudják, miért jobbak a versenytársaiknál” – mondta a Világgazdaság és az M27 Absolvo üzleti reggelijén Horgos Lénárd, a vállalat ügyvezető partnere. Szerinte fontos az is, hogy olyan piacon dolgozzon a vállalat, amelyik növekszik a következő években.

Ha az információs technológia, az infokommunikáció, a biotechnológia, vagy az egészségipar területén dolgozunk, akkor nyert ügyük van, de hagyományosabb ágazatokban is vannak befektetések. „Hagyományosabb iparágakban például arra adhatnak pénzt, hogy a vállalatok a hazai piacon már megfelelően működő modelljüket más országokba is átültethessék” – hangsúlyozta Horgos Lénárd.

**CSAPAT** A magyar cégek általában családi vállalkozások, és egy teljesen más viszony jön létre a vállalatban, ha belép a kockázati tőkés. „A cégvezető szuverén, cézári hatalma megszűnik, és el kell viselni a tőkéstársat” – mondta Antall György, a Réti, Antall és Társai Ügyvédi Iroda cégtársa. Tipikus probléma a családi vállalkozásoknál, hogy nem tudja kire hagyni a céget a nyugdíjba készülőtulajdonos. Antall György szerint a többség családon belüli utódlást képzel el. „A második generációnál még kétharmados, a negyedik-ötödik generációnál már 10 százalék alatt van családon belül a vállalatvezetés” – tette hozzá. A kockázati tőke előnye, hogy a befektetéssel kapunk egy „szuper csapatot” is Császár Helga szerint. A Szinergia Kft. szervezetfejlesztési tanácsadója kiemelte, hogy



Antall György, a Réti, Antall és Társai Ügyvédi Iroda cégtársa és Horgos Lénárd, az M27 Absolvo ügyvezető partnere a kockázati tőke lehetőségeiről beszélt

egy vállalatvezető nem érthet mindenhez, ezért kell egy jó csapat.

Egy szakmai befektető bevonását is érdemes megfontolni, hiszen az eladások legnagyobb arányban stratégiai, szakmai befektetőnek történnek. „Meg kell találni azt a többséget a vállalatunkban, ami érdekli a szakmai befektetőt. Lehet ez akár földrajzi helyzet vagy ügyfélállomány” – mondta Horgos Lénárd. „A legjobb, ha érzelmileg is kötődik a céghez a vevő, vagy pozitív benyomása van a vállalatról.”

**IDŐTÉNYEZŐ** A szakértők szerint nagy kérdés, hogy mennyi idő van a kiszervezésre. „Ha gyorsan kell a pénz, vagy romlik a vállalat helyzete, akkor sürget az idő. Ha viszont az eladó jó pozícióban van, akkor lehet több lehetséges vevővel

párhuzamosan tárgyalni” – tanácsolta Antall György. A szakmai befektető felkeresése előtt több feladatot el kell végezni. Szerinte a kisebb tulajdonosársak kivásárlása helyes lehet az eladás előtt, mert így több pénzt lehet kapni a vállalatért. Benedek Zoltán, a Mazars igazgatója pedig arról beszélt, hogy a pénzügyi befektető hosszú távon, három-öt éves időtávon keresi a cég eladási lehetőségeit. A szakmai befektetőnél viszont nincs eladási szándék.

„A szakmai befektető saját üzleti tervet készít. Ebbe belekalkulálja azt is, hogy mennyi költséget tud megtakarítani a cég átvételével” – emelte ki Benedek Zoltán. „A befektető a stratégiai előnyökre és szinergiákra fókuszál, piacot szeretne szerezni és terjeszkedni akar.”

H. J.



Császár Helga, a Szinergia Kft. szervezettefejlesztési tanácsadója a jó csapat fontosságára hívta fel a figyelmet



Benedek Zoltán, a Mazars igazgatója szerint a szakmai befektető a stratégiai előnyökre és a szinergiákra fókuszál



Mészáros Csaba, az evopro csoport elnök-tulajdonosa szerint a szakmai befektető plusz érték a többihez képest, hiszen van egy ügyfélkör, know-how és csapat



FOTÓK: KALLUS GYÖRGY, VEM ZOLTÁN



Czirják László (balra), az iEurope managing partnere az üzleti reggelin azt mondta, a vezető sorkozor attól fél, hogy akit felvenne a vállalatához, az jobb nála

