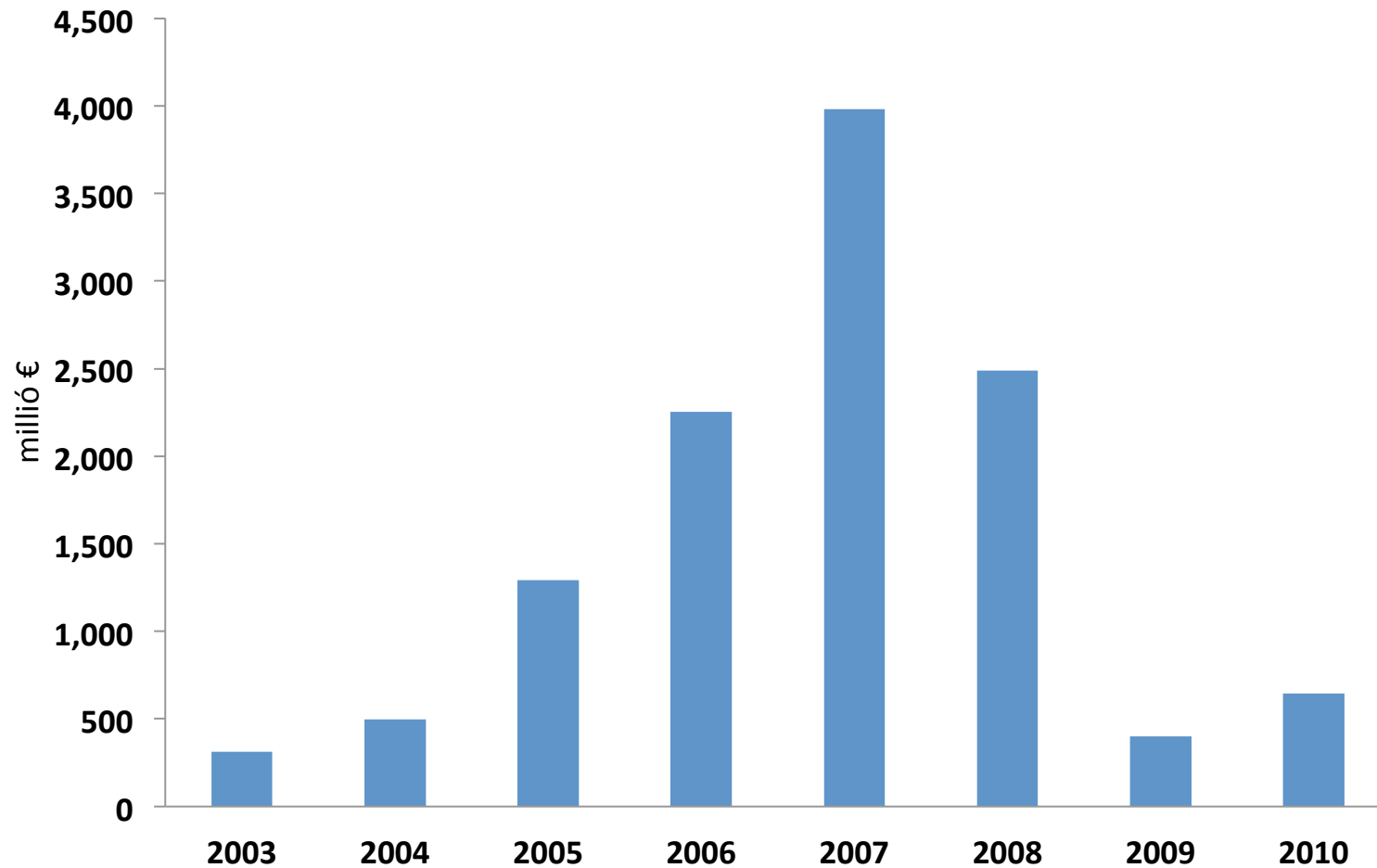


Hogy készül a kockázati tőke piac 2012-re?

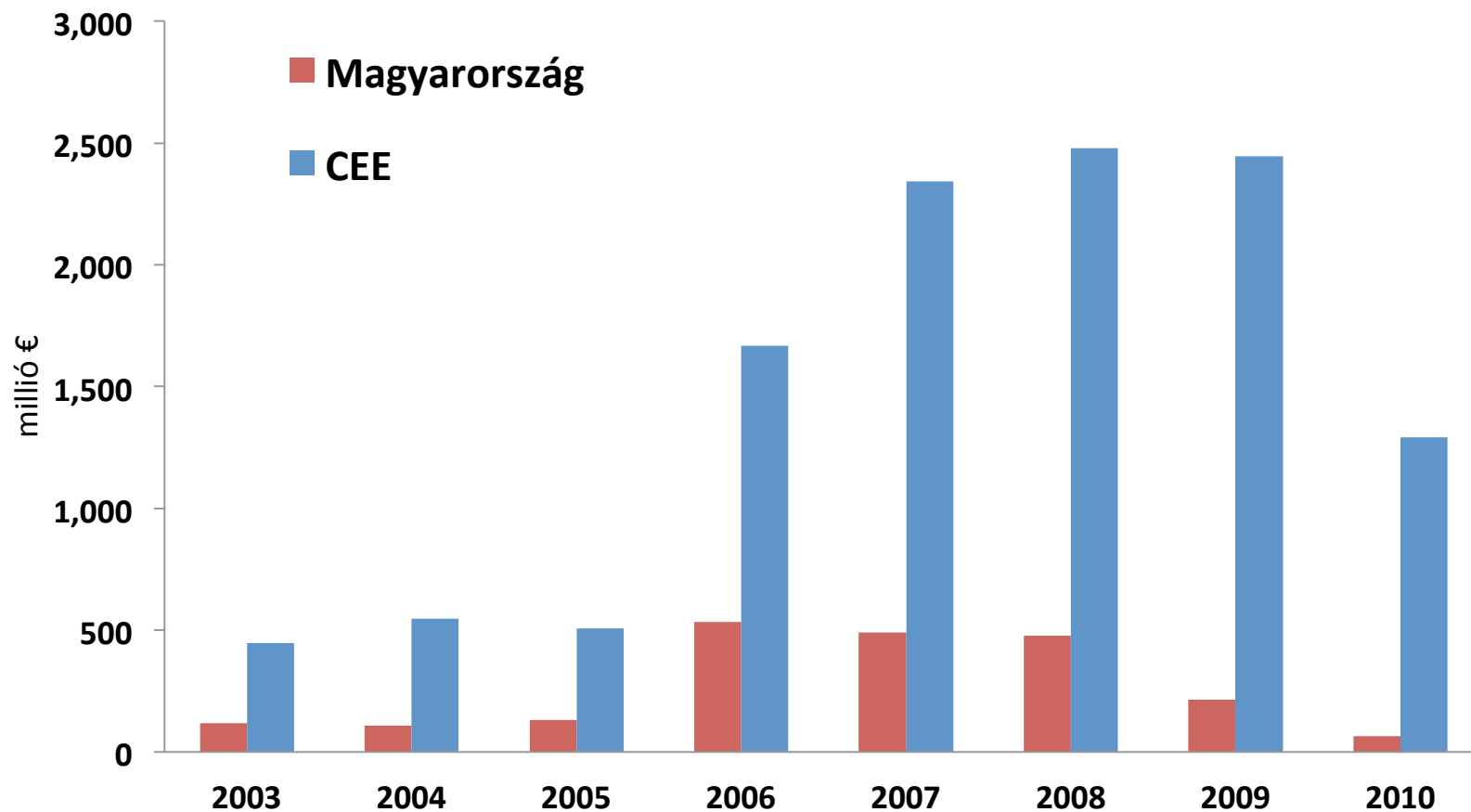
2012 február 12



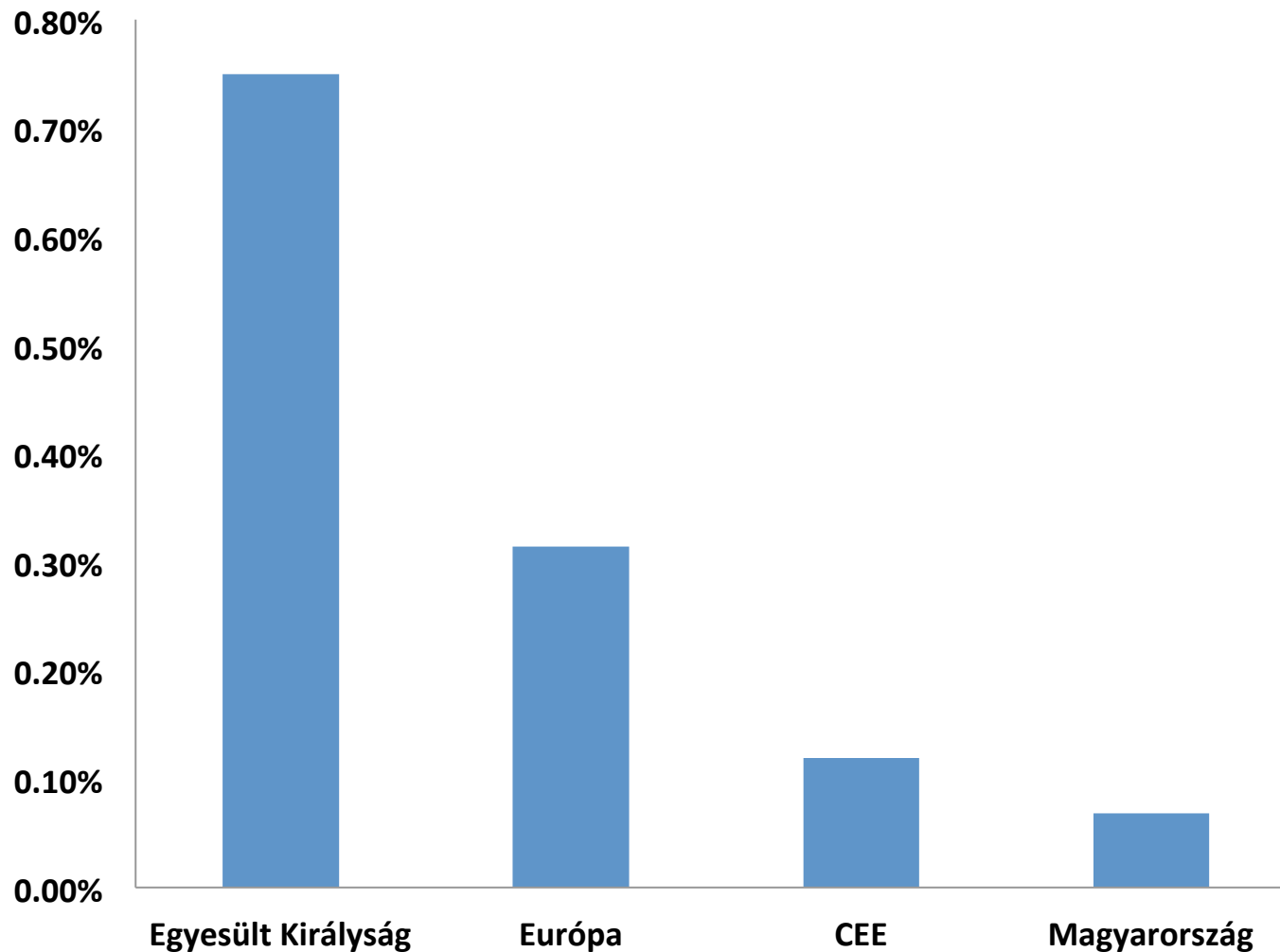
CEE alapok tőkeszerzése



Magyarországi és CEE vállalkozásokba befektetett éves kockázati- és magántőke értéke



Kockázati és magántőkebefektetések (2010) a GDP százalékában



Vállalati életkorok és befektetési típusok

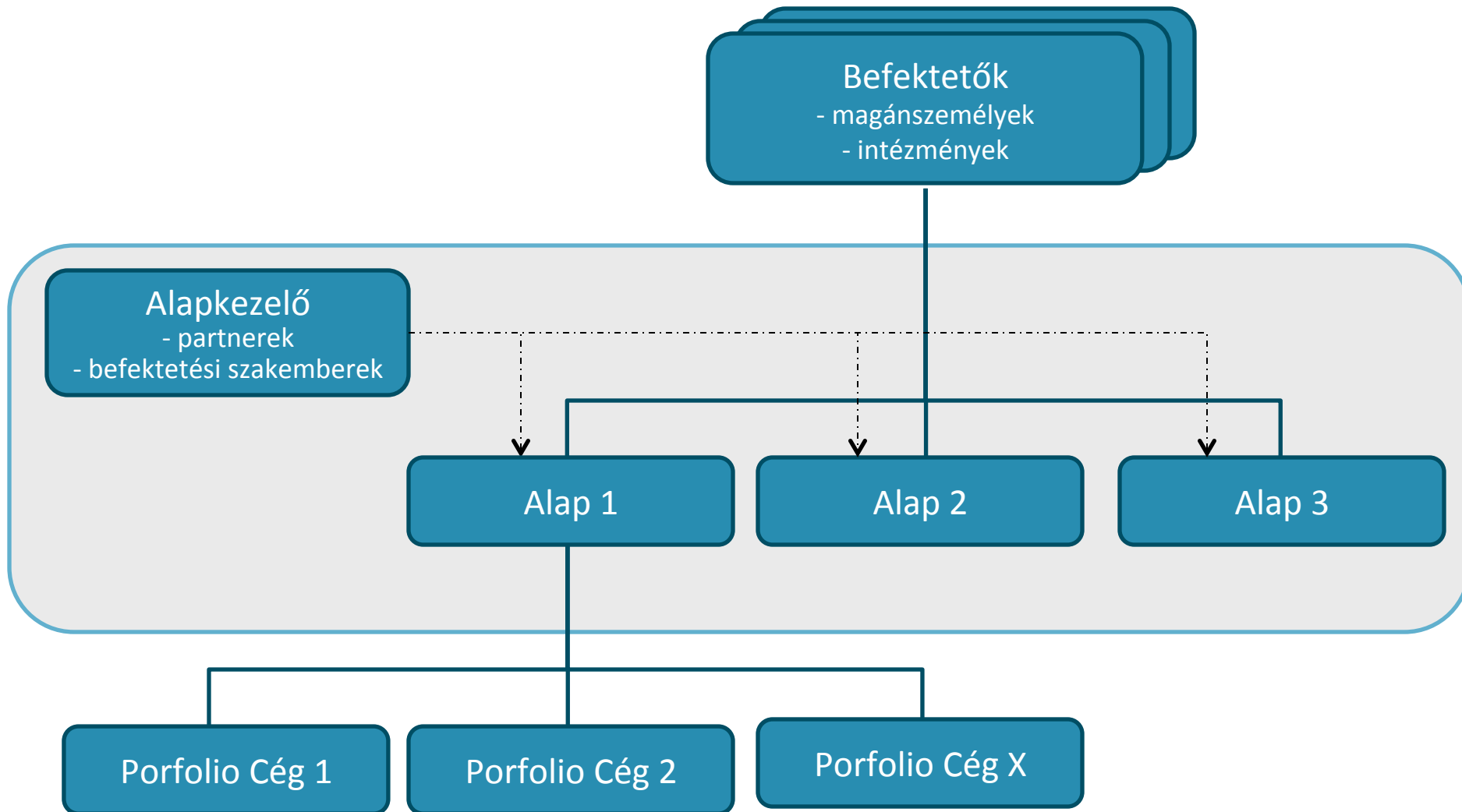
		Növekedési tőke ("Growth Capital")			
Befektetés típusa	Mag fázis (Seed)	Korai fázis (Early Stage)	1. és 2. expanzió (Expansion)	Érett szakasz (Later Stage)	Kivásárlás (Buyout)
Működési évek száma	0 - 1 év	> 1 - 3 év	< 3 - 10+ év	3 - 10+ év	~ 10 - 50 év
Életszakasz	Ötlet megformálása, indulás	Fejődés első szakasza, kevés ügyfél és nincs vagy alacsony árbevétel	Második vagy későbbi fejlődési szakasz	Expanziós tőke növekedésre	Stabil piaci pozíció és alacsony növekedés

Forrás: National Venture Capital Association

Egy kockázati tőke alap életciklusa



Kockázati tőke alapok működési felépítése



A tranzakciók három alapkérdése

1. Ár

- tulajdonhányad
- összeg

2. Struktúra

- jogi környezet
- egyéb szempontok

3. Irányítási jogok

- a. tulajdonosok és igazgatóság
- b. igazgatóság és vállalatvezetés
- c. vállalatvezetés és társaság

Értékteremtés négy alapköve kockázati- és magántőke alapoknál

1.

Szorószám arbitrázs
(Multiple Arbitrage)

2.

Tőkeáttétel/Hitel
(Debt/Leverage)

3.

Bevétel növelés
(Grow Revenue)

4.

Árrés bővítése
(Build Margin)

iEUROPE
CAPITAL

Értékteremtés alapkövei vállalatnál

Stratégia kialakítása

(Magánvállalkozó + iEurope + iEurope tanácsadói testület)

Vállalat-
vezetés

Finanszírozás

Sales és
marketing


Akvizíciók

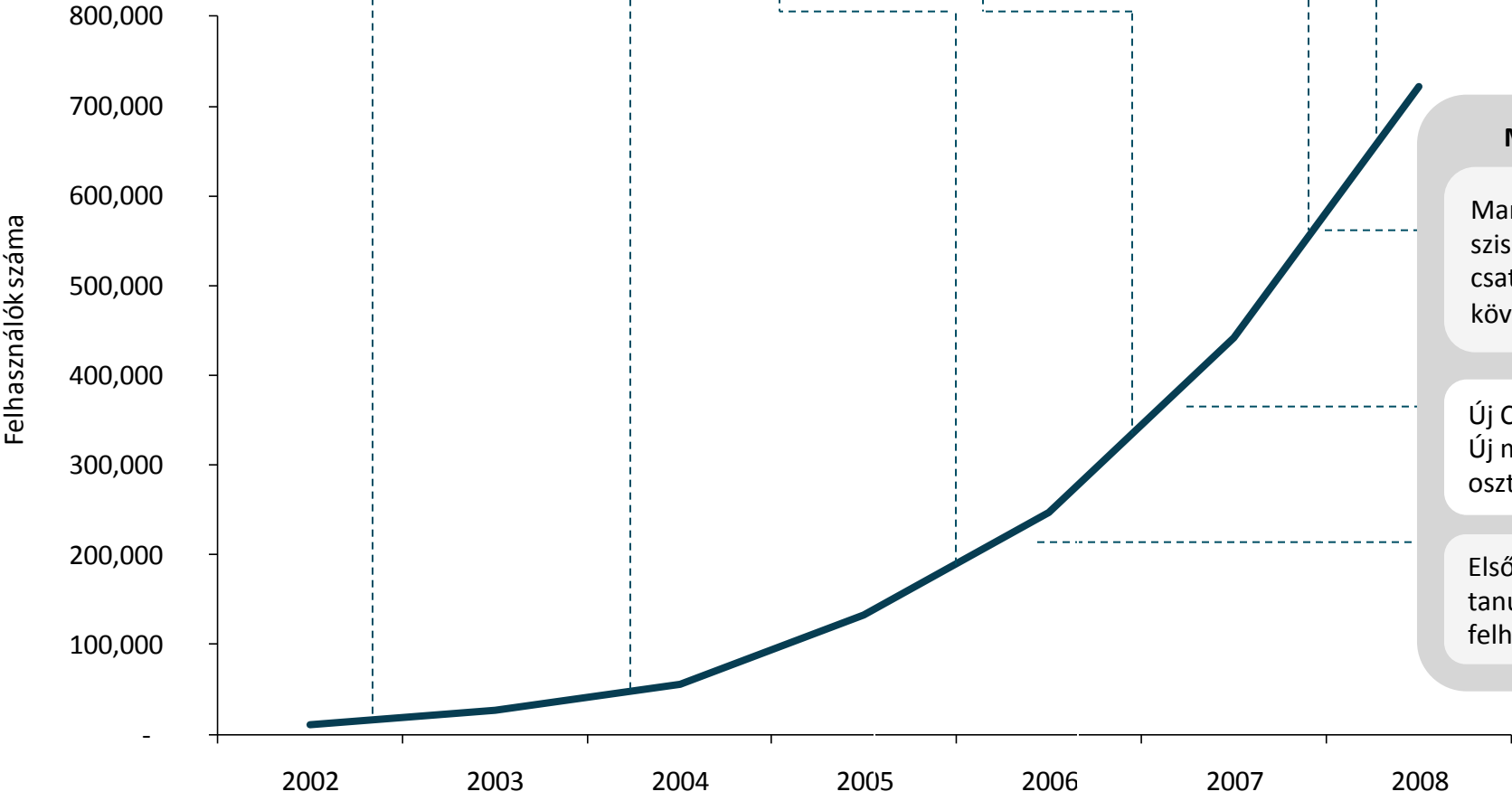
Kapcsolati
tőke

Stabil
üzemeltetési
folyamatok

V
é
g
r
e
h
a
j
t
á
s

Vatera.hu esettanulmány

Pénzügy/ MIS Első tőke-kihelyezés Második kihelyezés Első pozitív EBITDA szint MIS fejlesztés Árbevétel €1m, Új CFO Eladás  -nek



Marketing

- Marketing költség szisztematikus, csatornánkénti követése
- Új CMO
Új marketing osztály
- Első részletes tanulmány a felhasználókról

Operációs/ Technikai Új CEO Új ösztönzési rendszer CTO Terjeszkedés Szlovákiába

Tanács a magánvállalkozóknak

A jó üzleti modell:

- Ügyfél számára nyújtott értékre összpontosít
- Fenntartható versenyelőnyre törekszik; tisztán piaci alapú
- Nem állami megrendelésre épít
- Nem épít adóelkerülésre

Fontos fókusz az **üzleti integritás**:

- **Felelős vállalatirányítás legjobb gyakorlat**
 - [növeli a vállalat értékét](#) (Világ Bank felmérése szerint 14%-al)
- **Átláthatóság**
 - csökkenti a kockázatot és finanszírozók elvárt hozamát
 - a “stakeholderek” felé jobb kommunikáció & kevesebb félreértés

További ötletek: AmCham kiadványokban (szótar, útmutató, stb.)

+ Értékteremtés alapkövei vállalatnál



Új iEurope alap, új célpontok



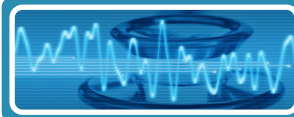
IT és média



Technológia-alapú üzleti szolgáltatások



Megújuló energia



Egészségügyi eszközök és szolgáltatások



Egyedi ipari technológia



Fogyasztói termékek/szolgáltatások

Kapcsolat: Czirják László laszlo@ieurope.com (1) 200 4015