

Sajtóközlemény, 2015.11.10.

Cégladási- és exit boom várható – a stratégiai befektető lehet az ideális célpont

Az EVCA (Európai Kockázati- és Magántőke Egyesület) legfrissebb statisztikája szerint 2014-ben összesen 1,47 milliárd euró tőke áramlott a közép-kelet-európai régió magántőke alapjaiba – több mint háromszor annyi, mint 2013-ban - melynek legnagyobb része, 80%-a ún. buyout alapokhoz került. A tőkeáramlás is egyértelműen azt mutatja, hogy a magántőke alapok is cégfelvásárlásokat terveznek az elkövetkező időkben, melyhez vélhetően már most megkezdik a potenciális célpontok, vállalkozások feltérképezését, beazonosítását.



Horgos Lénárd, az M27 ABSOLVO partnere, Jean-Francois Faucher, az XBS Group ügyvezető igazgatója, Andreas Reinthaler az M27 Consulting Group ügyvezető partnere, és Michael Schuster, a SpeedInvest alapítója.

Hazánkban a Jeremie programnak köszönhetően az elmúlt 5 évben több mint 100 milliárd forint kockázati tőke áramlott a magyar cégekhez. Néhány sikeres exit is megvalósult már, de sok kiszállás nyitva áll még – azaz néhány éven belül az exit kérdése stratégiai fontosságúvá válik mind a tőkét kapott vállalkozások, mind a befektető tőkealapok számára.

A HVCA (Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület) és az M27 ABSOLVO 2015. november elején megtartott szakmai rendezvénye a sikeres cégladás, a befektetői exit témáját dolgozta fel, kiemelt fókusszal a régióknban leggyakoribb, stratégiai befektetők irányába történő cégladásra. A rendezvényen többek között **Dr. Zsembery Levente**, a HVCA elnöke, **Horgos Lénárd**, az M27 ABSOLVO partnere, **Tóth Attila**, a Budapesti Értéktőzsde vezérigazgató-helyettese, **Jean-Francois Faucher**, az XBS Group ügyvezető igazgatója és **Michael Schuster**, a SpeedInvest alapítója fejtette ki véleményét.

A befektetői exitok – Európa csökkenő trendjével ellentétben - régióknban szintén növekedési rekordokat döntögetnek: 2014-ben 1,3 milliárd euró értékű exit valósult meg, melynél mindössze egyetlen egyszer mértek magasabbat a régió tőkepiaci történetében.

Az esemény nyitóbeszédében **Dr. Zsembery Levente**, a HVCA elnöke, az X-Ventures vezérigazgatója kiemelte a stratégiai és pénzügyi befektetők közötti legfontosabb különbségeket. Rámutatott arra is, hogy a közép-kelet-európai régióban a számos exit-irány közül a stratégiai befektető felé történő cégladás a leggyakoribb, értékben az összes pénzügyi befektetői részesesedés közel 1/3-át ebbe az irányba értékesítették, míg a kockázati tőke exitok 2/3-a valósult meg stratégiai befektetők felé.

-A stratégiai befektetőknek komoly szerepük van, és mi, kockázati tőkealap-kezelők ennek megfelelően is kezeljük őket. - hangsúlyozta az **X-Ventures vezérigazgatója**.

A stratégiai befektető nem fog „bekopogni az ajtón”



Horgos Lénárd, az M27 ABSOLVO partnere

A stratégiai befektetők felé történő sikeres cégeladás nem megy tudatos felkészülés nélkül. A tranzakciók az esetek túlnyomó részében nem csak úgy véletlenszerűen „beesnek az ajtón”.

-A stratégiai befektető-keresést a vállalkozásoknak kell tudatosan, felkészülten, stratégiaileg tervezetten menedzselni, és nem arra számítani, hogy egy befektető egyszer csak bejelenti vételi szándékát. Persze ilyenre is van példa, de az esetek többségében ez nem így történik” - hangsúlyozta **Horgos Lénárd, az M27 ABSOLVO partnere**.

Horgos Lénárd kiemelte, hogy a stratégiai befektetők felé történő cégeladás nem csak a tőkét kapott, innovatív cégeknek jelenthet perspektívát. Hagyományosabb iparágakban is keresnek befektetési lehetőséget, mint például a mezőgazdaság, az élelmiszeripar, a vegyipar, a gépgyártás, a textilipar vagy az építőipar. A cégeladáson gondolkodó vezetőknek fontos a befektető motivációit is alaposan átlátniuk.

-Fontos látnunk, mi fog konkrét értéket jelenteni a stratégiai befektetőnek. A technológiánk? A szerződésállományunk? Az erős piaci pozíciónk? Ennek felmérése nélkül el se induljunk a cégeladás útján. – tette hozzá **Horgos Lénárd**.

Mit keres a stratégiai befektető? Értéket!



Jean-Francois Faucher, a stratégiai befektető lengyel XBS Group vezetője.

A pénzügyi befektetővel szemben a stratégiai befektető számára nem kizárólag a profitelvárások határozzák meg a cégfelvásárlási döntést, sőt. A stratégiai befektető olyan szinergiát, szakmai együttműködést, extra értéket, új piacot, hiányzó kompetenciát vagy know-how-t keres, mely portfóliójához illeszkedik, azt kiegészíti, magasabb szintre emeli, növeli versenyképességét vagy akár piacvezető szerephez juttatja – így a megtérülés kapcsán is hosszú távra tervez.

-A stratégiai befektető ambiciózus és cél-orientált. A befektetés eszköz számára, hogy elérje céljait, ennek következtében elsődlegesen nem azt nézi, milyen gazdaggá teheti őt az adott akvizíció, hanem hogy az miként fogja beteljesíteni célkitűzéseit. „Az igazi értéket az jelenti számunkra, amikor egy sikeres projekt nyomán valami újat teremtünk a piacon”- hangsúlyozta a rendezvényen **Jean-Francois Faucher**, a stratégiai befektető lengyel **XBS Group** vezetője.

„A jó termék csak kiindulópont”

Az eseményen **Michael Schuster**, az osztrák kockázati tőkebefektető **SpeedInvest alapítója** elmondta:



Michael Schuster, a SpeedInvest Austria alapítója

-A közép-kelet-európai régió jelentős fejlődést mutatott az elmúlt pár évben, ugyanakkor látni kell, hogy a nemzetközi színvonalhoz még mindig nem zárkóztunk fel. Sok munkára van még szükség ahhoz, hogy a térképre kerüljünk. A régióink nagy előnye, hogy kitűnő, tehetséges, magasan képzett és ambiciózus humán erőforrás áll rendelkezésre. Hátrány viszont, hogy alacsony szintű a vállalkozói

kultúránk és nincs egységes piacunk sem. A nemzeti határok, az eltérő jogi szabályozás és a nyelvi nehézségek is gátat jelentenek. Ezeket a körülményeket mind befektetési, mind cégeladási, exit szempontból szem előtt kell tartanunk – mondta el.

Az osztrák kockázati tőke befektető a hazai vállalkozások nagy előnyének tartja a jól működő team-eket, illetve azt, hogy néhány cég már felismerte, hogy a nemzetközi piacok felé is nyitni kell. **Michael Schuster** számos sikeres exit tapasztalatára építve értékes tanácsokkal szolgált a cégeladás gondolatával foglalkozó magyar cégeknek.

- A jó termék vagy a jó cég csak kiindulópont. Ha el akarod adni a cégedet, tudd a játékszabályokat! Ismerd meg minden részletét annak, hogy ez a folyamat miként zajlik, hogyan tudsz tökéletesen felkészülni, és kövess pontosan minden egyes lépést, legjobb képességed szerint. Ha ezt nem teszed, nem fogod tudni eladni a cégedet. S ha meg is teszed mindezt, akkor is készülj arra, hogy nehéz feladat vár Rád! Mindenképp Te irányíts, Te add el a cégedet, ne azt várd, hogy megvegyenek. – hangsúlyozta a befektető.

A felkészülésben, a stratégiai befektető-keresésben, a tranzakció előkészítésében, lebonyolításában kulcsfontosságú segítséget nyújthat egy nemzetközi tapasztalatokkal és gyakorlatokkal rendelkező szakértő. Nemzetközi statisztikák szerint ugyanis szakértő bevonásával kétszer akkora az esély a sikeres cégeladásra, mint nélküle.

*„Tiszteességes felkészüléssel meghatározó lépést tehetünk a sikeres deal felé. A tapasztalatok azt is mutatják, hogy egy körültekintő felkészülés akár 40-70%-kal is növelheti a cégértéket! Nem éri meg? – fűzte hozzá **Horgos Lénárd**, az **M27 ABSOLVO partnere**.*

A tőzsde a KKV-k számára is lehetőség

Magyarországon közkeletű tévhit, hogy a tőzsdére lépés a nagy cégek privilégiuma, pedig a tőzsdei forrásbevonás nem csak a nagyvállalatok számára érhető el.

*-Talán meglepő, de az EU összes tőzsdén lévő cégeinek több mint fele kisebb, mint 50 millió EUR tőkeértékű. A jelenlegi blue-chip cégek jelentős része is kicsiként kezdte, így pl. a Microsoft IPO is alig volt több mint 50 millió dollár. – mutatott rá **Tóth Attila**, a **Budapesti Értéktőzsde vezérigazgató-helyettese** a KKV szektor szerepére a tőzsdei kereskedelemben.*

Ideje elindítani a felkészülést!

Az előadások és a panelbeszélgetés során többször elhangzott az a kulcsfontosságú üzenet, hogy a cégeket nem megveszik, hanem eladják, a következő években pedig várhatóan sok száz céget szeretnének majd értékesíteni. Ideje tehát elindítani a tudatos és alapos felkészülést, a potenciális befektetői kör felmérése, az együttműködés kialakítása, elmélyítése ugyanis időbe és energiába telik, melyet a cégvezetők jelentős hányada alulbecsül. A cégeladás min. 9-18 hónapot, de akár éveket is igénybe vehet.

-Már a tárgyalások előkészítéséig is számos kérdést tisztázni kell, és nélkülözhetetlen előkészületeket kell megtenni - higgadt fejjel, tervezetten. A tranzakciót általában nem érdemes sűrgetni, a türelmetlenség és józanság hiánya pedig komoly károkat és előnytelen deal-eket okozhat, holott sokaknál ebben a tranzakcióban életük munkája – szeretett cégük - forog kockán. – figyelmeztet Horgos Lénárd.

Az M27 ABSOLVO kommunikációs partnere a PResston PR Kft.

Bárd Noémi Polli | PR Tanácsadó | PResston PR | Csatárka Irodaház | 1025 Budapest | Csatárka út 82-84. | T (+ 36 1) 325 94 88 | F (+36 1) 325 94 89 | M (+36 30) 610 0696 | polli.noemi.bard@presstonpr.hu | www.presstonpr.hu

Mezőfi Judit | PR asszisztens | PResston PR | Csatárka Irodaház | 1025 Budapest | Csatárka út 82-84. | T (+ 36 1) 325 94 88 | F (+36 1) 325 94 89 | M (+36 30) 831 6456 | judit.mezofi@presstonpr.hu | www.presstonpr.hu