Hungarian Venture Capital and Private Equity Association
Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület

Bemutatkozás

A Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület (HVCA) 1991-ben jött létre. Az egyesület képviseli a kockázati- és magántőke iparág érdekeit Magyarországon, elkötelezett az iparág koncepciójának népszerűsítésében, tagjai munkájának elősegítésében és a legmagasabb szakmai és etikai normák kialakításában, illetve betartásában.

Mi a kockázati- és a magántőke?

A kockázati- illetve magántőke története az USA-ban kezdődött az 1920-as évek táján azzal, hogy gazdag magánszemélyek saját vagyonukat fektették be néhány vállalatba, hosszú távú finanszírozási forrást biztosítva ezzel a vállalatoknak. A kockázati- és magántőke a vállalkozások olyan finanszírozása, amikor a befektető a pénzével beszáll a vállalkozásba és osztozik annak mind a nyereségében, mind esetleges veszteségében.

A kockázati és magántőke főbb jellemzői

- A tőkét nyújtó tulajdonosi részesedést kap.
- A kockázati tőkét nem a vállalkozásnak kell visszafizetni, és kamatot sem kell fizetni, mint a hitel esetében.
- Olyan vállalkozás is hozzájuthat, amely nem kapna hitelt, mert például nem hitelképes.
- Kamat és tőketörlesztés híján a vállalat gyorsan képes növelni saját tőkéjét, tőkeereje és hitelképessége nő.
- A kockázati tőkét nyújtók jellemzően sok vállalkozásba fektetik tőkéjüket, így sok tapasztalattal és üzleti kapcsolatokkal rendelkeznek.
- A kockázati- és magántőke érdekeltsége leginkább az általuk tulajdonolt vállalkozás felértékelődésében, így a tőkenyereség (árfolyam-nyereség) elérésében van.
- A kockázati tőke „terméke" a kockázati tőkével létrehozott vagy megerősített vállalkozás, a kockázati és magántőke ezt értékesíti (vagyis realizálja a befektetett tőkéjét és keletkezett hasznát). A kockázati tőkés tehát középtávon eladási kényszer alatt áll, 3–5 éven belül eladja üzletrészét – ebből szerzi a hasznot.

Mit keres a kockázati és magántőke?

A kockázati és magántőke befektetők olyan transzparensen működő vállalkozásokat keresnek, amelyek rendelkeznek kutatásokon vagy újításon, releváns piaci problémákra, igényekre választ adó, netán újszerű üzleti modellen, vagy más, valós alapokon nyugvó, átlagot meghaladó növekedési lehetőséget magában hordozó üzleti tervvel. Ezen felül igen fontos, hogy rendelkezzenek tapasztalt menedzsmenttel, amely az üzleti tervet meg is tudja valósítani, ideális esetben olyan személyekkel, akik már korábban is vezettek sikeres vállalkozásokat. Sokszor valójában a „menedzsmentekbe fektetnek be".

Mit kínál a kockázati és magántőke?

- tőkét
- szakmai támogatást
- pénzügyi ismereteket
- folyamatos visszajelzést
- kapcsolatrendszert

A befektetési folyamat

Idő	Szakasz	Tőkét kereső cég	Tőkét kereső cég és a befektető	Befektető	Dokumentáció
4–8 hónap	Kapcsolatfelvétel a magántőke befektetővel	• Tanácsadók kijelölése • Üzleti terv elkészítése • Kapcsolatfelvétel a befektetővel, a befektetői összefoglaló eljuttatása, majd az üzleti terv átadása		Előzetes döntés a befektetői összefoglaló alapján majd az üzleti terv átvizsgálása	Üzleti terv
	Előzetes érdeklődés és tárgyalások	További információk átadása	• Találkozás az üzleti terv megtárgyalására • Lehetséges befektetési feltételek egyeztetése	• Üzlet értékelése • Finanszírozási struktúra kialakítása	Ajánlat (Terms Sheet vagy Heads of Terms, általában nem kötelező erejű szándék nyilatkozat)
	Átvilágítás	Adatszoba összeállítása	Kapcsolatfelvétel könyvvizsgálókkal, jogi és más tanácsadókkal	Üzleti átvizsgálás lefolytatása	Átvilágítási jelentések, cégérték megállapítása
	Végső tárgyalás és zárás	Folyamatos üzleti adatszolgáltatás a zárásig	Tranzakciós dokumentumok (jegyzési, befektetési vagy adásvételi szerződés, illetve szindikátusi szerződés) letárgyalása és elkészítése	Finanszírozást biztosító dokumentációk elkészítése	Jegyzési, befektetési vagy adásvételi szerződés Szindikátusi (részvényesi) szerződés

Vállalati életciklus – befektetés

Befektető	Tőkebefektetés típusa	Volumene (EUR)	Tőkebefektetés célja
	Tőkebefektetés típusa		Induló cégek finanszírozása
Üzleti angyal, kockázati tőke (Jeremie és más alapok)	Magvető (seed capital)	80 000 – 500 000	Üzleti koncepció, prototípus
Üzleti angyal, kockázati tőke (Jeremie és más alapok)	Induló finanszírozás (start up)	300 000 – 1 500 000	Termékfejlesztés, piackutatás, értékesítés felfuttatása
	Későbbi fázis (later stage)		Már működő vállalkozások továbbfejlődéséhez nyújtott befektetés
Kockázati tőke (Jeremie és más alapok)	Növekedési fázis (expansion or growth capital)	1–10 millió	Vállalkozás növekedése, terjeszkedése; nagyobb gyártási kapacitások, termékfejlesztés
Magántőke	Kivásárlási tőke (buy out)	több millió, de esetenként több milliárd	Vezetői kivásárlás (MBO), vezetői bevásárlás (MBI), intézményi kivásárlás (IBO), tőke áttételes kivásárlás (LBO)
	Speciális finanszírozási célok		
Kockázati- / magántőke	Helyettesítő vagy másodlagos finanszírozás (Replacement capital or secondary purchase)	5 millió +	Egy korábbi szakaszban befektető kockázati vagy magán tőkebefektetőtől egy cég üzletrészét/részvényeit egy másik kockázati vagy magántőke befektető veszi meg.
Kockázati- / magántőke	Tőzsdei bevezetés előtti finanszírozás (Bridge financing, pre-IPO)	3 millió +	Tőzsdére történő bevezetés
Kockázati- / magántőke	Mentőöv (vagy megfordító) befektetés (rescue or turnaround)	0,5 millió +	Üzleti nehézségekkel küzdő cég

Hogyan tud segíteni a HVCA tagsága a tőkebevonásban?

A HVCA tagjai a tőkebevonást házassághoz szokták hasonlítani, hiszen a befektető társtulajdonos lesz, ami azzal jár, hogy nem csak belelát és folyamatosan nyomon követi a cég életét, hanem egyes esetekben aktívan is részt vesz a vállalkozás irányításában. Mindezt csupán egy okból teszi: értéket akar teremteni, vagyis növelni szeretné a cég piaci értékét. A „mennyasszony" megnyerésének azonban számos módja van – ebben segíthet a HVCA tagsága.

A HVCA teljes jogú tagjai, a befektetők fő tevékenységként foglalkoznak tőzsdén nem jegyzett társaságokba történő befektetéssel; tőlük lehet tőkét kapni.

A társult tagok – tanácsadók, cégbrókerek, ügyvédek, M&A, szervezetfejlesztő szakemberek – ők nem adnak tőkét, de tudják, hogy hol és hogyan lehet megtalálni azt, sokszor részt vesznek cégek adás-vételeiben. Ezen cégek bekapcsolása hasznos, hiszen ők tudják, hogy mire van szüksége a befektetőknek, felkészítik a céget a megmérettetésre. Sok munkát levesznek a társaság válláról azzal, hogy értékes tanácsokkal, s akár egyes feladatok átvállalásával segítik a tőkét igénylő céget a felkészülés, a befektető keresése, és a tárgyalások során.

Az egyéni tagok a terület kiváló szakemberei.

Mindenképpen érdemes tudni, hogy melyik iparági szereplőtől mit kaphatunk, hogy sikeresen juttathassuk cégünket tőkéhez. A HVCA több olyan rendezvényt is szervez, ahol ezek a szereplők (a HVCA tagsága) személyesen is megismerhetőek.

Bővebb információt a HVCA-ról, tagságáról, és rendezvényeiről a www.hvca.hu oldalon talál. A kockázati tőkebevonásról a „Tőkebevonási kalauz"-ból tájékozódhat, amely a következő linkről tölthető le: http://www.hvca.hu/wp-content/uploads/2013/01/Tokebevonasi-kalauz-2012.pdf, illetve a http://www.hvca.hu/hu/publikaciok/ címen érhető el.