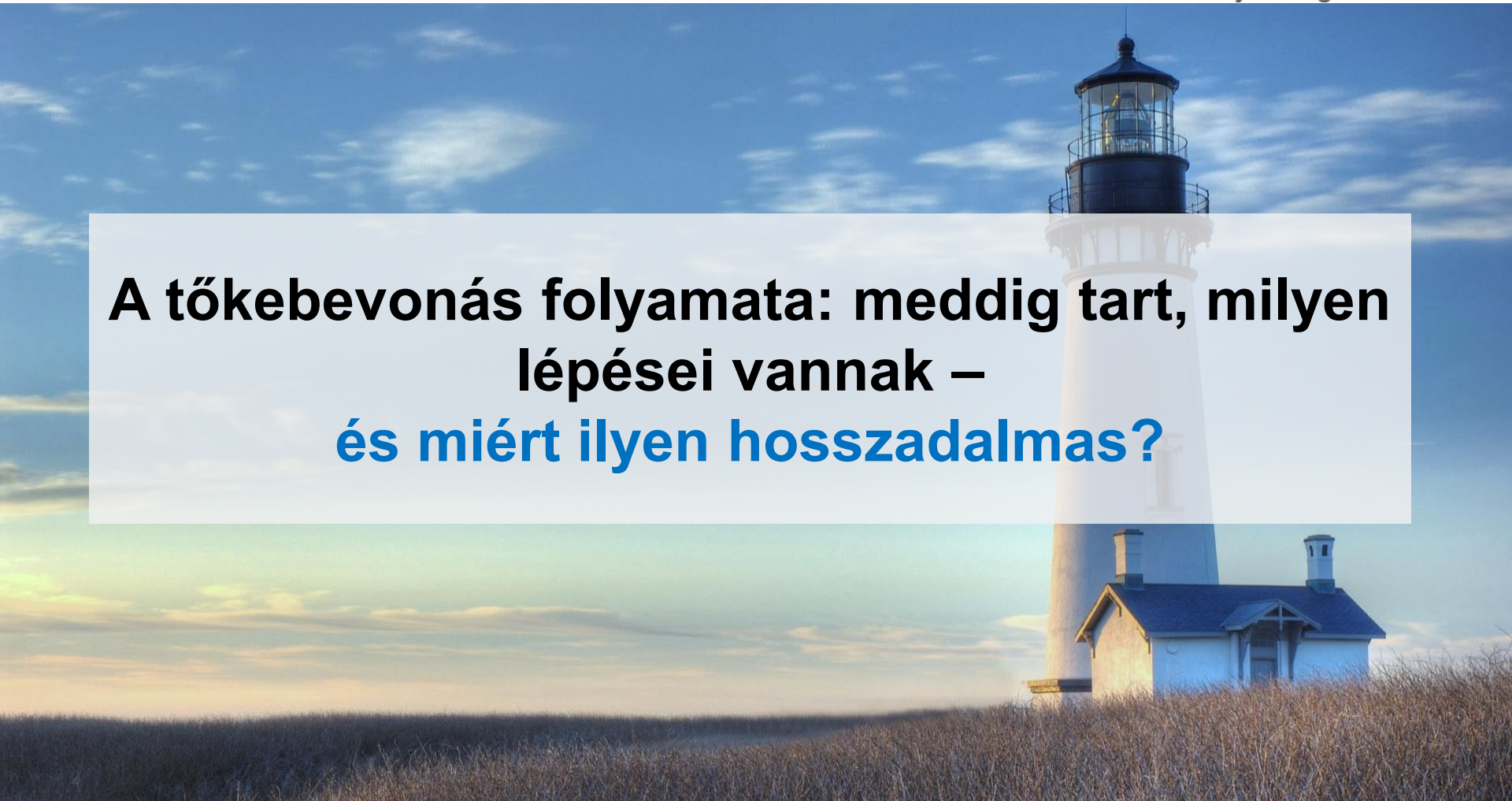


**Where the next great stories are born.**



**Horgos Lénárd – 2017. február 3.**



**A tőkebevonás folyamata: meddig tart, milyen lépései vannak – és miért ilyen hosszadalmas?**



- ❏ **A befektetőt naponta keresik meg jobbnál jobb ötletekkel....**
- ❏ **Mindenki azt ígéri: „ez lesz a következő nagy dobás a piacon”...**
- ❏ **Sose látta még a befektető a projektgazdát...**
- ❏ **Mégis rá kéne bíznia ~ 2-300M HUF-t „mert hidd el ez tuti...”.**
- ❏ **Eközben előfordul, hogy valójában sportkocsira, meg repjegyre költik egzotikus helyekre...**
- ❏ **Majd kiderül, mégsem jön ki 20M HUF-ból a német piacra lépés..**
- ❏ **Kiderül, hogy az üzleti terv is „alultervezett”, de a termékkel is voltak gondok...**

## Meg akarja ismerni, így KÉRDEZNI FOG **SOKAT**

- A csapatot, a hozzáállást, meg tudjuk-e valósítani
- A piacot, versenytársakat.. Ügyfelekkel akar beszélni
- Megnézi az üzleti tervet, átgondolt-e, van-e elég forrás tervezve
- Nincs-e valamilyen pénzügyi-jogi ügy, ami romba dönti a sztorit
- Néha csak „tesztelni” fog.. és újabb kérdéseket tesz fel.
- És persze meg kell állapotodni a feltételekben is, ha úgy néz ki tényleg működhet!

**Ennek van egy folyamata, „rendszer”. DE néhol gyorsítható!**

## Elemzés



## Strukturálás



### Információk elemzése



### Üzleti terv



### Vállalat értékelése



### Strukturálás



### Befektető azonosítása

Információ összegyűjtése

- Piaci adatok
- Termék adatok, szolgáltatás
- Pénzügyi adatok
- USP, SWOT
- Adminisztráció
- Workshop, kérdőív

Piacelemzés, üzleti modell vizsgálata, validálása

Komplett üzleti terv elkészítése, a befektetőknek való elküldésre

Szoros együttműködés és megállapodás a tulajdonossal

- DCF elemzés
- Finanszírozási igény?
- Tulajdonosi igények, elvárások
- Szindikátusi szerződés?
- Exit stratégia

Befektetői profil kialakítása

Lehetséges befektetők/vásárlók listája:

- Ügyfél kapcsolatai
- M27 meglévő kapcsolatai
- Proaktív keresés

A long list elemzése

- Szinergiák vizsgálata
- Ügyfél igények
- Felkészülés a tárgyalásokra
- Csapat felkészítése

## M TOOLS

Checklist



Factsheet



Business plan



SARI



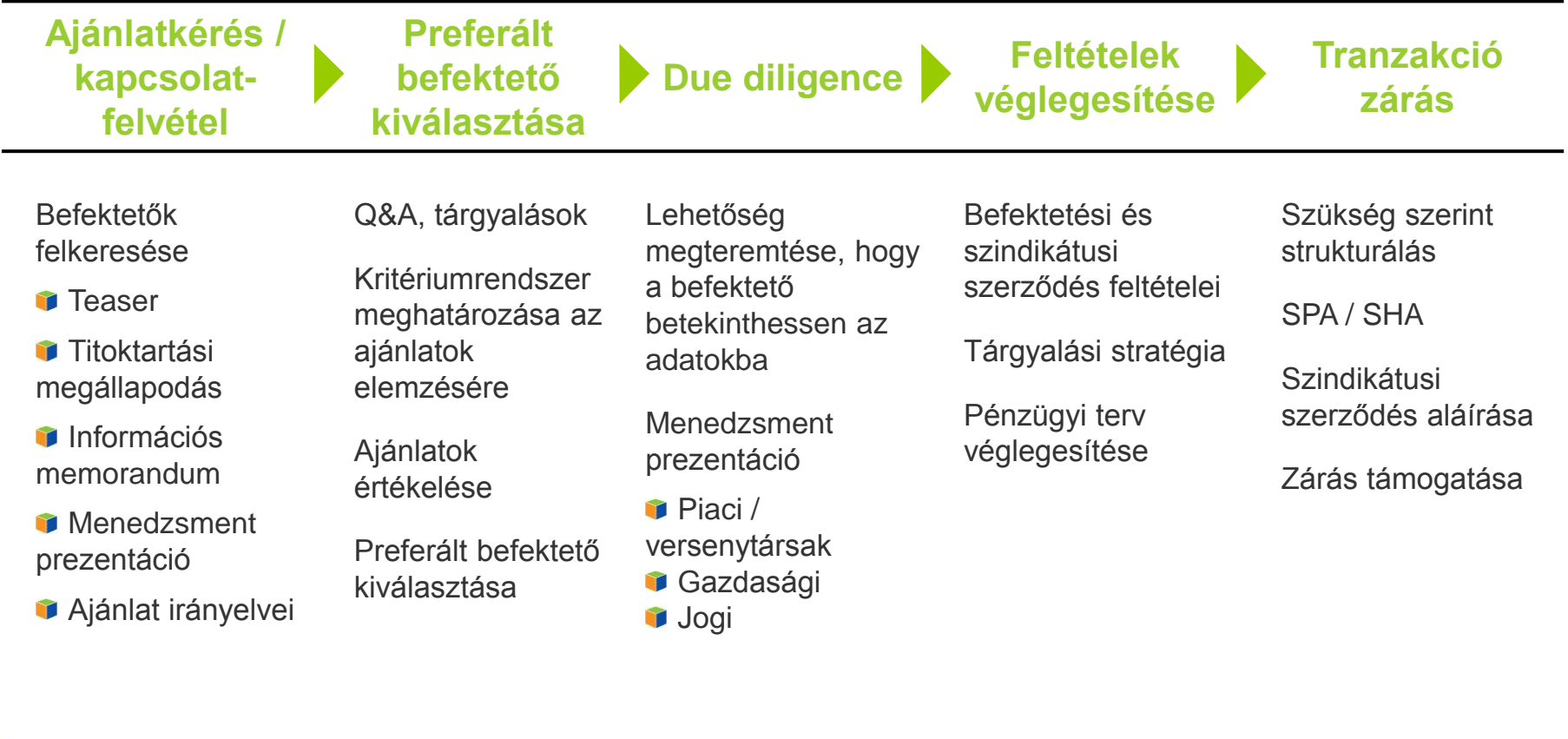
M27dbase



Longlist



## Tranzakció Finanszírozás



Prezentáció

Adatszoba

Tárgyalás támogatás

## A felkészülés nagyon fontos!

Lerövidíti a „kérdés-felelek”-et, az átvilágítást, a megállapodást.

## A megfelelő befektetőt keressük!

Ha érti, ismeri – gyorsabb lesz.

## Tapasztalt tanácsadók / szakértők nélkül:

Lassabb, nehezebb lesz és kisebb eséllyel valósul meg.

???

**Támogatások**

**Nyerő stratégia**

**Vállalatérték**

**Felvásárlás**

**Due  
diligence**

**Elsőbbségi  
részvény**

**IPO**

**Tag along**

**Put / call opció**

**Külpiacra lépés**



**Kockázati tőke**

**Magvető finanszírozás**

**Versenytársak**

**Term sheet**

**Stratégiai partner**





**Van partnere a növekedésben.**

# Putting your growth first place.

