

# Első tárgyalástól a befektetésig

Mire készüljön fel a vállalkozó, ha tőkét akar bevonni?

**Török József**  
**Üzletfejlesztési és startup igazgató**  
**Széchenyi Tőkealap-kezelő Zrt.**

**Budapest, 2017. február 3.**  
**KRS üzleti reggeli**

# Rengeteg munkára

**700 vs. 91**

## AMIT A FEJLŐDÉS KAPCSÁN MAGUNKBAN TISZTÁZNI KELL

1. Mi a vállalkozásom célja 3-5 éves időtávon?
2. Mi kell ahhoz, hogy ezt a célt elérjem?
3. Milyen és mekkora erőforrások hiányoznak a cél elérésére?
4. Miért tőkebefektetőt keresek?
5. Mit akarok / várok el a tőkebefektetőtől?
6. Mit tudok én ígérni neki?

## AMIT A TŐKEBEFEKTETŐ KAPCSÁN TISZTÁZNI KELL

1. Elfogadom-e, hogy nem egyedül én hozom meg a döntéseket?
2. Elfogadom-e, hogy az én cégemből / ötletemből más is sok pénzt keres?
3. Vállalom-e a teljes transzparenciát?
4. Elfogadom-e, hogy ha nem én fogom vezetni a cégemet?

## AMIT A TŐKEBEFEKTETŐVEL TISZTÁZNI KELL

1. Befektetési folyamat menete, időtávja
2. Üzleti terv
3. Exit stratégia
4. Menedzsment és kulcskompetenciák
5. Cégérték, részesedések, elsőbbségek
6. Döntési kompetenciák
7. „szankciós jogok”

## AMIRE A BEFEKTETŐ KÍVÁNCSI I.

1. feltaláló vs. vállalkozó
2. egyszemélyes vezetés vs. csapat
3. valódi piaci elemzés vs. elképzelés a piacról
4. szellemi tulajdon
5. fejlesztés vs. piacszerzés – üzleti tervezés szempontjai

## AMIRE A BEFEKTETŐ KÍVÁNCSI II.

6.kész a termék vs. nem kész termék

7.valódi- vs. álreferencia

8.„ingyen vevő” vs. „fizető vásárló”

9.transzparencia vs. elégséges működés

10.befektető feltételei



**KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!**

[www.szta.hu/blog](http://www.szta.hu/blog)

[www.szta.hu](http://www.szta.hu)

[torok.jozsef@szta.hu](mailto:torok.jozsef@szta.hu)