



Gonosz befektető nincs

Nagy lesz a verseny a startupok között a befektetők pénzéért (a Jeremie-források miatt év végéig túl sok lesz ebből a piacon, utána meg kevés), de nem mindegy, milyen szerződést írnak alá. Horgos Lénárddal, a forrásszerzésre szakosodott M27 Absolvo tanácsadó cég partnerével átvettük a lehetséges buktatókat.

ÍRTA: ZSIBORÁS GERGŐ



Horgos Lénárd

FOTÓ: ORBITAL STRANGERS

Mi van, ha egy befektető visszaél az erőfölényével, azzal, hogy a pénz, amire pályázunk, nála van?

Történt már olyan, hogy azt mondtuk az ügyfélnek, hogy ne írd alá. Nincs olyan, hogy gonosz a befektető. Olyan van, hogy nem írom alá a szerződést, amit elém rak. Tényleg ennyire egyszerű. A fair befektető elmondja, hogy egy-egy lépést milyen kockázatok kivédése miatt akart belevenni a szerződésbe, fontos, hogy ezeket tisztázzuk.

Hogyan védik magukat a befektetők? Mire érdemes figyelni?

A cégértékelés és a tulajdoni hányad az, amire mindenki rámegy. A befektetésért cserébe kapott tulajdonhányad meghatározhatja, hogy a befektető mibe szól bele. Sokszor elmondom, hogy teljesen felesleges azon birkózni, hogy

50 vagy 52 százalékot kap-e a befektető, ha 42 százalékkal is ugyanazt el tudja érni: kontrollt és megtérülést. Az exit-nél is el lehet téríteni az osztozkodást, vagyis adott megtérülés alatt a befektető a tulajdonrészéhez képest kaphat nagyobb szeletet is. Amivel mindenképp foglalkozni kell, az az irányítás és a vétójogok kérdése. Ha túl erős a kontroll, az megbéníthatja a céget.

A startupok legtöbbször amiatt panaszkodnak, mert a magyar befektetők magas tulajdonrészt kérnek.

Ha van egy céged, ami nem termel még bevételt, és azt mondd valakinek, hogy évek múlva majd milliárdokat ér, és ezt fogadja el csak úgy, puszira, persze hogy kételkedni fog. Az is igaz, hogy egy döglött cégben a többségi tulajdon ugyanúgy nullát ér. Sok befektető mond-

ja ma már, hogy a magas tulajdonrésznek nincs sok értelme. A likvidációs elsőbbséggel a befektető biztosítani tudja a megfelelő részesedését a hozamból.

Mi van, ha egy startup teljesen más irányba megy, mint ahogy a szerződéskötéskor tervezték?

Aki ennyire keresi az útját, az ne ígérje meg, hogy fél év múlva külföldi disztribútora lesz. Folyamatosan kommunikálni kell a befektetővel, a riportálást rögzíti a szerződés, de ez nem helyettesíti a személyes kapcsolatot.

Mikortól legyen exitstratégiánk?

A befektető biztosan fog vétójogot kérni arra, hogy az üzleti tervben nem fixált további finanszírozásnál lehessen vétójoga. Nyilván azért, nehogy kihíguljon egy részvénykibocsátásnál, vagy hitelt vegyenek fel a háta mögött. Ha az van a startupper fejében, hogy valahonnan új befektetőt akar majd szerezni, és ezt nem közli a befektetőjével, akkor a fenti okok miatt belefuthat egy vétóba.

Mondjuk el a befektetőnek, ha másodkörös befektetést akarunk, és a szerződésbe vegyük bele, hogy bizonyos feltételek mellett csak nagyon erős – jogilag objektív – indokkal vétózhassa ezt meg. Az exitstratégia befolyásolhatja az üzletfejlesztést is. Ha tudom, hogy melyik nagy konkurenstől várom, hogy majd felvásárol, akkor nem érdemes például abban az országban terjeszkedni, ahol ő is megjelenik. Neki az nem érték, nekünk meg nem versenyhelyzet. Olyan helyre kell menni, ahol ő nincs, sokkal jobb lesz a tárgyalási pozíciónk. **F**

További tanácsok a forbes.blog.hu-n!