

Támogató Partnerünk:

BAKER & MCKENZIE

Sajtómeghívó

“Stratégiai befektetők, cégeladás, exit – 2016”

Régiókban a cégeladások, kockázati tőkebefektetői exitek nagy része stratégiai befektetők felé történik. Kíváncsi arra, hogy kik azok a stratégiai befektetők, milyen motivációik vannak, és hogyan azonosítják a potenciális befektetési célpontokat? Vagy épp azt szeretné tudni, hogy egy vállalkozás hogyan találhat szakmai befektetőt, hogyan érdemes közelíteni hozzájuk, és hatékonyan felkészülni a cégeladásra, az exitre?

Tisztelettel meghívjuk a sajtó képviselőit a HVCA (Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület) és az M27 ABSOLVO 2016. május 5-i, közös szakmai rendezvényére, mely a sikeres cégeladás, a befektetői exit témáját fogja feldolgozni hazai és nemzetközi tapasztalatok, sikertörténetek és gyakorlati példák bemutatásán keresztül, kiemelt fókusszal a stratégiai befektetők irányába történő cégeladásra.

Időpont: 2016. május 5., 16:30 – 19:20-ig, helyszíni regisztráció 16:00-tól

Helyszín: Continental Hotel Zara Superior Budapest (1074 Budapest, Dohány u. 42-44.)

A programot követően informális kapcsolatépítésre is lehetőség lesz.

Hivatalos nyelv: magyar és angol (igény esetén tolmácsolással)

MIÉRT ÉRDEMES ELJÖNNI?

Hogyan gondolkodnak a stratégiai befektetők, melyek a cégfelvásárlás mozgatórugói? Milyen feltételeknek kell megfelelni egy vállalkozásnak, milyen szinergiákat keresnek? Melyek a cégfelvásárlás nehézségei vevői oldalról – avagy mire érdemes odafigyelni? A VISTRA 2016 áprilisában zárta legutóbbi akvizícióját, és Magyarországon is aktívan keres felvásárlási célpontokat. A nemzetközi cégcsoport egyik vezetője osztja meg velünk tapasztalatait.

A Riverside Europe 2005-ben szerzett részesedést a labordiagnosztikai eszközök fejlesztő és gyártó Diatron-ban, mely azóta több mint 100 országban jelenlévő globális szereplővé nőtt, és több mint háromszorosára növelte árbevételét. A céget a STRATEC Biomedical AG-nek értékesítették nemrégiben. Hogyan, milyen konkrét lépésekkel tették jövedelmezőbbé, a befektető számára vonzóbbá, értékesebbé a céget? Miért volt érdekes a Diatron a vevőnek, ki „menedzselte” az akvizíciót? A konferencián erre is választ kapunk Tahy Balázstól, a Riverside Europe / Diatron igazgatósági tagjától.

Milyen stratégiai cél vezetett ahhoz, hogy megszülessen a döntés: a közel 300 millió EUR forgalmú, magyar gyökerekkel rendelkező, autó- és javítóipari beszállító regionális AUTONET Csoport többségi részesedését értékesítsék a Swiss Automotive Group (SAG) felé? Hogyan zajlott az előkészítés, melyek voltak a sarokpontok, és hogyan harmonizálták a felek érdekeit? A tranzakcióval kapcsolatos részleteket Fehérvary Ákostól, a Kajtár, Takács, Hegymegi-Barakonyi Baker&McKenzie Ügyvédi Iroda partnerétől tudhatjuk meg.

Mitől lesz sikeres az exit, és mit kell tenni érte? Hogyan és mikor tervezzünk exit stratégiát? Mikor és miért érdemes stratégiai befektető felé exitet végrehajtani? A rendezvényen a Euroventures és a 3TS Capital Partners vezetői is vendégeink lesznek, akik olyan sikeres exitek tapasztalatait fogják megosztani, mint például a MediMass, a SequenceIQ vagy a LogMeIn.

PROGRAM:

16.30	<p>Megnyitó Ferke János – a HVCA Elnökségi tagja</p> <p>A stratégiai befektetők szerepe és tevékenysége Magyarországon és a CEE régióban, hasonlóságok és különbségek. A stratégiai befektető jellemzői, a trade sale, mint exit irány.</p>
16.40	<p>M&A trendek a CEE régióban – kik vásárolnak cégeket? Horgos Lénárd – partner, M27 ABSOLVO</p> <p>Hogyan és miért fejlődik a piac, melyek a dinamikus növekedés főbb okai? Mely iparágakban történő tranzakciók generálják a növekedést? Az elmúlt évek regionális M&A tranzakciói alapján – kik voltak a vevők, mely piacokról érkeztek, milyen cégeket kerestek? Adatok, statisztikák, főbb konklúziók, várakozások.</p>
17.05	<p>Cégfelvásárlások, akvizíciók – betekintés a stratégiai befektetők gondolkodásába Matty Ryan – country manager, VISTRA (angol nyelvű előadás)</p> <p>A cégfelvásárlás mozgatórugói, befektetési alapelvek és motivációk. Milyen cégek és miért pont ők lehetnek potenciális célpontok, milyen feltételeknek kell megfelelnie egy vállalkozásnak, milyen szinergiákat keresnek? Akvizíció kontra organikus növekedés – a cégfelvásárlás, mint növekedési stratégia. A cégfelvásárlás kihívásai, nehezítő tényezői – avagy mire érdemes odafigyelni? A VISTRA 2016 áprilisában zárta a legutóbbi akvizícióját, és Magyarországon is aktívan keres felvásárlási célpontokat – a nemzetközi cégcsoport egyik vezetője osztja meg velünk a tapasztalatokat, tanulságokat.</p> <p>Majd: Kérdések és válaszok</p>
17.45	<p>Kávészünet, kapcsolatépítési lehetőség</p>
18.00	<p>Sikeres VC exitek stratégiai befektető irányába – kerekasztal beszélgetés</p> <p>Hogyan tervezzük és hajtsunk végre egy exit stratégiát? Miért és hogyan keressünk stratégiai befektetőt, hogyan és mikor készülünk erre fel? Hasonlóságok és különbségek a nemzetközi piacon. A sikeres exit alapvető feltételei, főbb tanulságok tapasztalt hazai kockázati tőkebefektetők számos sikeresen végrehajtott exitje alapján.</p> <p>A beszélgetés résztvevői:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Kövér József – Partner, 3TS Capital Partners▪ Tánczos Péter – az Igazgatóság elnöke, Euroventures Zrt.
18.40	<p>Stratégiai akvizíciók a gyakorlatban, közelmúltbeli sikertörténet az eladó és a vevő szemszögéből – kerekasztal beszélgetés – Hot story: Riverside / Diatron cégeladás a STRATEC Biomedical AG-nek</p> <p>Tapasztalatok és tanulságok, avagy hogyan adjunk el egy hazai labordiagnosztikai eszközt fejlesztő és gyártó céget egy német, tőzsdén jegyzett globális piaci szereplőnek? Mi volt a stratégiai cél az akvizíció mögött, miért volt vonzó célpont a Diatron a vevő számára? Eladták vagy megvették a Diatron-t? Milyen konkrét lépések vezettek a sikeres exitig, hogyan tették jövedelmezőbbé és a befektető számára még vonzóbbá, értékesebbé a céget?</p> <p>– A közel 300 millió EUR forgalmú regionális AUTONET Csoport többségi tulajdonrészének értékesítése a SAG (Swiss Automotive Group) részére, és közös vállalatcsoport létrehozása</p> <p>A magyar gyökerekkel rendelkező AUTONET Közép-Kelet-Európa egyik legjelentősebb és legdinamikusabban fejlődő autó- és javítóipari beszállítója. 20 év töretlen siker, számos nemzetközi piac meghódítása után milyen stratégiai célok,</p>

	<p>döntések, tervek vezettek a tranzakcióhoz? Hogyan zajlott a tranzakció előkészítése, hogyan harmonizálták a felek érdekeit?</p> <p>A beszélgetés résztvevői:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Tahy Balázs – igazgatósági tag, Riverside Europe / Diatron▪ Fehérváry Ákos – partner, Kajtár, Takács, Hegymegi-Barakonyi Baker&McKenzie Ügyvédi Iroda
kb. 19.20	Informális kapcsolatépítési lehetőség és büfékóstoló

A sajtó meghívott képviselői számára a konferenciára ingyenes belépési lehetőséget biztosítunk, amely előzetes regisztrációhoz kötött. Tolmácsigényét kérjük, jelezze.

Az eseményen interjúkészítési lehetőséget is biztosítunk a sajtó képviselőinek, igényüket kérjük, hogy előre jelezni szíveskedjenek!

Az M27 ABSOLVO kommunikációs partnere a PResston PR Kft.

További információ, sajtoregisztráció és interjúk egyeztetése:

Narancsik Virág | 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) 831 6456 | virag.narancsik@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) 769 8697 | judit.mezofi@presstonpr.hu | www.presstonpr.hu