

Where the next great stories are born.



Horgos Lénárd – 2017. május 9.

 **Befektetők**

Pénzügyi vagy szakmai?

 **Tranzakció**

Folyamat; főbb lépések, buktatók

Pénzügyi befektetők

- ▣ Jellemzően pénzügyi alapot kezelnek, megtérülés / profit céllal; tapasztaltak
- ▣ VC: kisebbség; PE: többség
- ▣ „Korlátozott” az iparági tudás
- ▣ Vétójogok, kontroll
- ▣ Strukturált folyamat, profik
- ▣ Exitre van szükség.. Drag along, stb.

Szakmai / stratégiai befektetők

- ▣ „Normális” cégek
- ▣ Nem a pénzügyi profit vezérli őket elsődlegesen
- ▣ Jellemzően többség / **100%**
- ▣ Iparági ismeret adott
- ▣ Kontroll egyértelmű
- ▣ Tapasztalat, folyamat: nagyon változó
- ▣ Exit nem értelmezhető

Eltérő célokra „alkalmasak”!

1. Felkészülés!



2. Befektetők megkeresése, tárgyalások



3. Átvilágítás.. tranzakció



+1 a tranzakció után...

- ❏ Mi lesz az érték, melyek a belső erősségeink?

*Technológia, innovatív termékportfólió, cash flow, visszatérő
Ügyfelek, földrajzi jelenlét? Csapat, piaci pozíció?*

A piac is így gondolja vagy „önámítás” történik?

- ❏ Rendet kell rakni, felkészülni az átvilágításra!

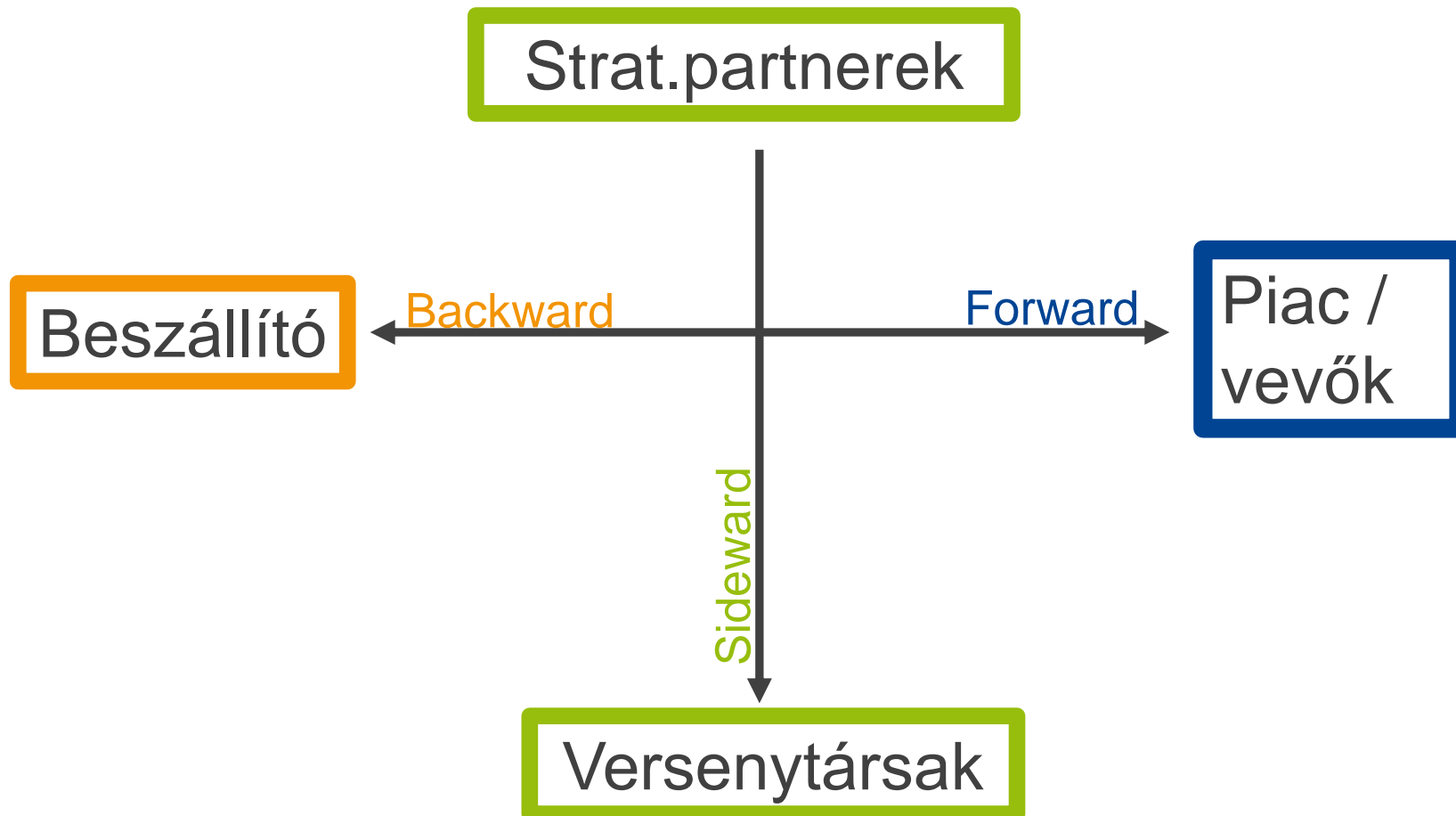
- ❏ Szakmai befektető profilja? Ki lehet a vevő?

Profil, lista, elemzés, priorizálás, megkeresési taktika!

**Ki keresi meg őket, mennyi szereplőt,
hogyan és mikor?**

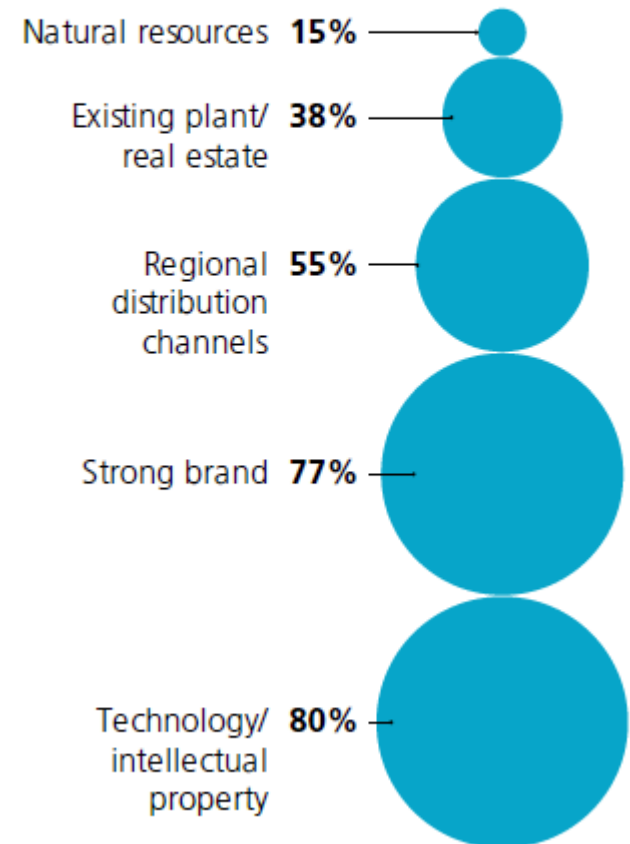


Profilok





What will be the most important aspect of your next European M&A target?



■ Mivel keressük meg a befektetőket?

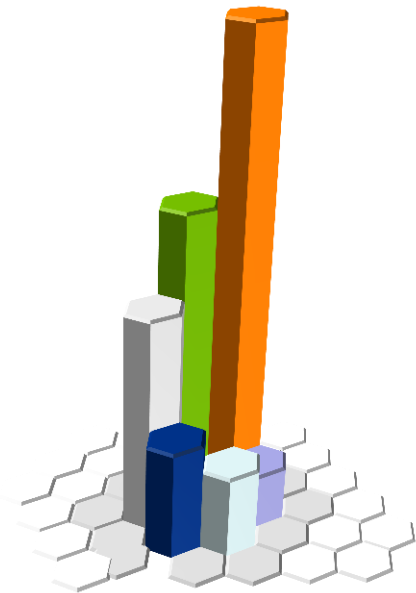
Teaser, prezentáció / InfoMemo, üzleti és pénzügyi terv...

■ Pénzügyi terv:

- Cégérték... (\neq tranzakciós vételár)
- EBITDA korrekció

■ Cégérték: mivel tudjuk növelni? Tudunk rá készülni?

Ha mindennel megvagyunk, akkor vissza az elejére!



2. Befektetők megkeresése, tárgyalások

- ▣ Mi lehet a taktika? Direkt, indirekt, aukció, „barátkozás, partnerség”...

If you want to sell now, partner carefully.

Why should the buyer buy the cow if he gets the milk anyway?

- ▣ Tárgyalások: 50% tények, 50% „soft” elemek
- ▣ Készüljünk „mindenre”... *„be ready to walk away”.*
- ▣ Q&A: **milyen adatokat adunk át?**
- ▣ De egy ponton: LOI / ajánlat (cash on the table?)
majd LOI tárgyalások...



3. Átvilágítás.. SPA.. Zárás

Ha megállapodtunk a fő kérdésekben... jöhet az átvilágítás. Illetve exkluzivitás várhatóan.

Indikatív ajánlat nélkül ne adjunk exkluzivitást! Ami legyen ésszerűen rövid.

📦 Jogi, pénzügyi, szakmai DD

Egy versenytársnak mikor és mit mutatunk meg?

📦 Átvilágítás kihathat a korábbi ajánlatra (lásd Pörschmann)

📦 Aláírás – zárás?

📦 Adókérdések...

+ 1: Hogyan tovább a tranzakció után?



- ▣ Akár tőkebevonásra, akár stratégiai befektetőre / akvizícióra készülünk : a „menyasszonyt fel kell öltöztetni”.
- ▣ Készüljünk ezer kérdésre.. . aztán **+ 1-re**.

Folyamat időigénye:

- ▣ Felkészülés: **2-4 hónap**
- ▣ Befektetők megkeresése, tárgyalások: **3-6 hónap**
- ▣ Átvilágítás, aláírás, zárás: **2-6 hónap**

Vélhetően tapasztalt befektetők fognak velünk szembe ülni.
Felkészültünk rá?

Megéri **nem egyedül** elindulni ezen az úton.

???

Átvilágítás

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





Társai leszünk a rögös úton.

Horgos Lénárd
lenard.horgos@m27.hu