

**KEEP  
CALM  
AND HAVE AN  
EXIT  
STRATEGY**

## Röviden a JayStack-ról

Éves árbevétel: **\$1.2m** USD

Budapest és London képviselet

Termékek nagyvállalati **JavaScript** és **Microservices** fejlesztőknek

**2011**-ben alapítva

30 fejlesztő

Magas színvonalú, exkluzív **egyedi megoldások** nagyvállalati ügyfeleknek

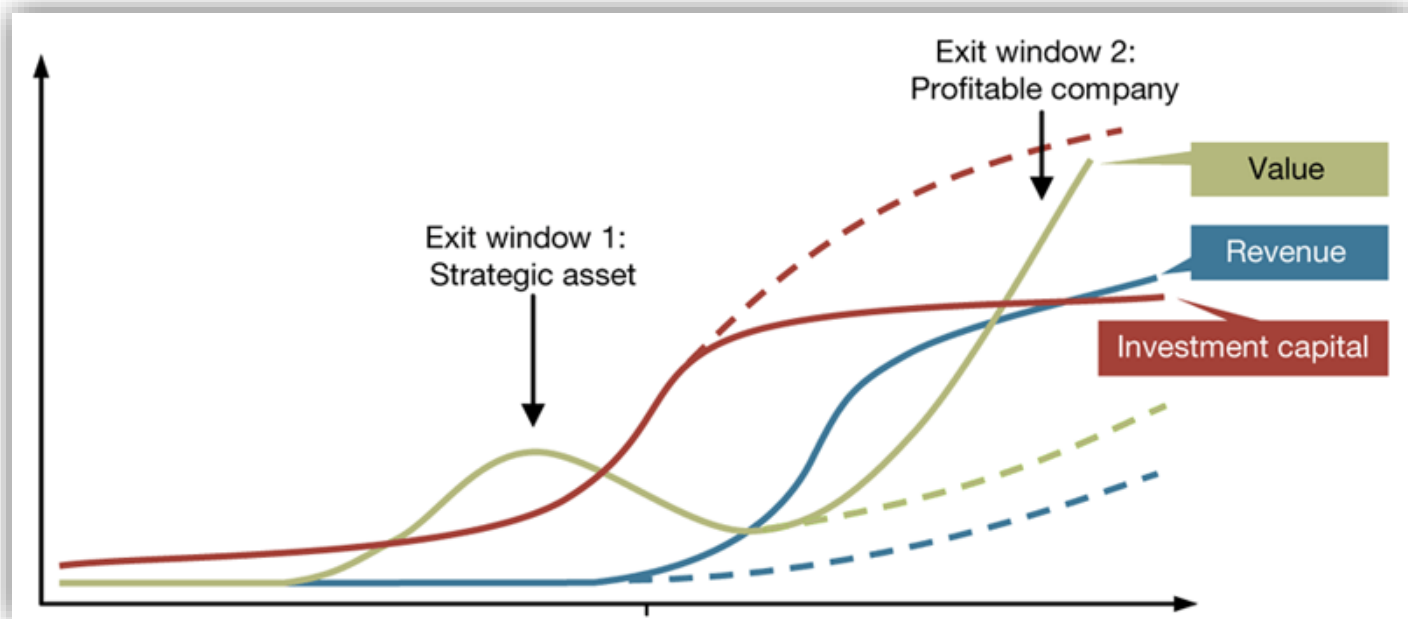
Magvető kör 2012-ben, növekedési kör 2015-ben

## JayStack exit vízió



- ↔ Nem ezzel a vízióval születünk, lassan alakult
- ↔ Benchmark, benchmark, benchmark!
- ↔ Külföldi VC konzultációk
- ↔ Trend követés

# Miért kell nekünk exit?



Ez az iparági irány – a fejlesztő eszközök konszolidálódnak

A befektetést kapott cégek számára ez a természetes (egyetlen?) út

Mi is ezt szeretnénk – nagy céget eladni, jól keresni

A likvidációs- és hozamelsőbbség miatt elemi érdekünk a hatalmas exit érték és hogy mi vezessük a folyamatot!

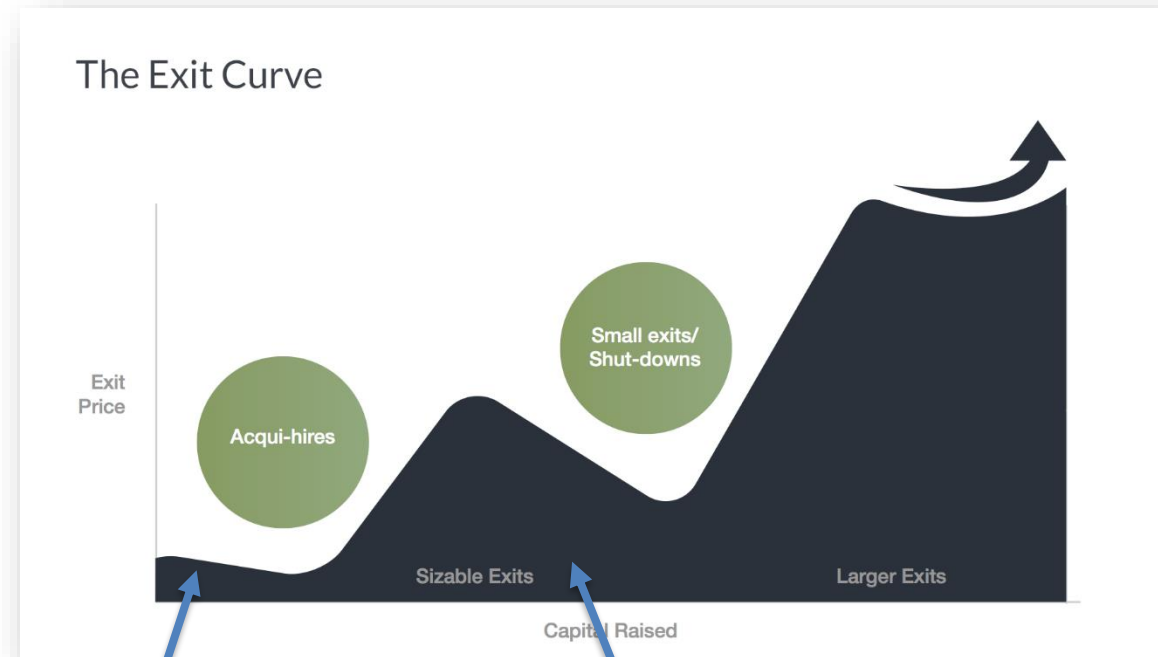
Céges mantra

**AZ EXIT A LÉNYEG, MINDEN MÁR CSAK  
FÜST.**

# Kell-e exit stratégia?

**MUST  
HAVE**

*Ritkán kopogtat be a vevő magától.*



Magvető tőke előtt irány

Növekedési tőke bevonásakor konkrétumok

# Hogyan „készül a stratégia“?

## Elmélet

- ⇒ Te kezdeményezed a stratégiát!
- ⇒ Ismerd az ökoszisztémád!
- ⇒ Kövesd nyomon a felvásárlásokat!
- ⇒ Tudatosan készülj!
- ⇒ Kooperálj!
- ⇒ Nem a stratégia, a tett a lényeg!
- ⇒ Folyamatosan változik!

## JayStack

- ⇒ Mi alkotjuk, a befektető segítségével
- ⇒ Kritikus beszállítók és vevők
- ⇒ Az informatika különösen pörög
- ⇒ 2012 óta ezzel a szemüveggel
- ⇒ Közös blog, események, integrált termékek
- ⇒ Nincs fancy dokumentum, tettek vannak
- ⇒ Fejlesztőeszköz piaca ~9 hónapos ciklusok

## A JayStack-nél

- ⇒ Technológiai szinergiák alapján több jelölt, beszállítók és vevők is
- ⇒ Adatbázisokban is kerestünk, kulcsszó alapon – okosan kell, sok a zaj, de sok a meglepetés is!
- ⇒ A hatalmasok (Google, Microsoft) kicsi eséllyel
- ⇒ Ahogy a termékeink változnak, a stratégia is változik
- ⇒ A méret a lényeg (főleg a növekedési tőke után!)
- ⇒ Konkrét tettek ennek érdekében – exitre tervezett termékvonal, később kommunikáció, partnerségek
- ⇒ Folyamatosan követjük és elemezzük a felvásárlásaikat (**tanácsadó!**)
- ⇒ Van „megközelítési” terv a legtöbbre: integráció, közös publikációk, események, ...



# Összefoglaló

- ⇒ Ha kockázati tőkét vontunk be, az EXIT a Végső Megoldás
- ⇒ Sokkal könnyebb, ha már eleve ezzel a szemüveggel nézzük a projektet
- ⇒ Legyen tervünk erre is, már eleve legyenek EXIT partner jelöltek
- ⇒ Az EXIT még sokkal hosszabb folyamat, mint a tőkebevonás
- ⇒ Az EXIT-hez sokszor partneri, viszonteladói, ügyfél- ... - kapcsolatokon keresztül vezet az út