

Cím: Oszkó: nem hírnév, befektetés kell a fejlődéshez

Kiadvány: Piac és Profit Online

2016. április 12.

Az elmúlt évek mesterséges táplálása miatt túlburjánzott itthon a startup világ - mondja Oszkó Péter az **OXO** Labs akcelerátor vezetője. Most az a kérdés, a Jeremie után az ökoszisztéma fejlődésére és tisztulására lesz-e finanszírozási képesség. A startup celebség önmagában még nem siker - a pénz az - véli a szakember.

Mi történt a hazai startup világban az elmúlt években?

Az elmúlt néhány évet a szektor gyors fejlődése és sokirányú változása jellemezte. Épp a válság mélypontján, 2010-től kezdődően leginkább uniós programok váratlan tökébőséget hoztak, így az amúgy elsivatagosodó üzleti szférában a startup világ egyfajta virágzó oázisként tudott fejlődni. Ez a mesterséges táplálás azonban sok szempontból nem csak organikus irányú fejlődést hozott, sok a vadhajtság, a sokszor akár indokolatlanul túlburjánzott próbálkozások, akár ügyeskedések is, amelyeknek még meg kell tanulnia a piac törvényszerűségeit.

Sok a vadhajtság, a sokszor akár indokolatlanul túlburjánzott próbálkozások, akár ügyeskedések is, amelyeknek még meg kell tanulnia a piac törvényszerűségeit.

Irreálisan magas számban vannak jelen egyébként még mindig korlátozott tapasztalatokkal rendelkező befektetési szakemberek, akik sokszor még mindig tanulják a startup világ és befektetések sajátosságait, a kockázataik kezelésének módját és lehetőségeit és a növekedés tényleges útjait, miközben kezelt forrásaikból egyre többen kifogynak. Így biztos, hogy változás, tisztulás és remélhetőleg fejlődés előtt kell, hogy álljon a befektetési szakma, amelyet reméljük, hogy minél kevésbé torzítanak majd a sajnálatosan ezt a szektort is elérő aggasztó politikai fertőzések.

A vállalkozói oldalnak pedig ugyanúgy tanulnia kell még a piacot, az uniós források vadászása helyett a valós üzletépítést, megtalálni az értékelhető befektetői kapcsolatokat és megérteni a piaci befektetői gondolkodást és elvárásokat. Ezzel együtt is az elmúlt hat évben olyan sebességgel fejlődött ez a szektor, amire korábban nem sokan mertek volna fogadni.

Milyen típusú startupokra figyelnek a hazai befektetők, melyek azok az iparágak, amelyekbe a legnagyobb eséllyel be lehet kerülni itthonról?

A hazai befektetők jelentős része, a szektor 80-90 százaléka, akik uniós társfinanszírozású, ún. Jeremie alapokat kezeltek, lényegében kifogytak a befektethető forrásokból, így jelenleg jobbra semmilyen startupokra nem figyelnek már. Ráadásul sajnálatos módon ezen alapok jelentős része kellő tapasztalatok híján korábban is hamar megégette magát startup befektetésekkel, így többen a hagyományos üzleti befektetések irányába fordultak.

Jelenleg startup befektetésekkel néhány, a piacon maradt, teljes egészében magánforrásokat kezelő befektető foglalkozik

Jelenleg startup befektetésekkel néhány, a piacon maradt, teljes egészében magánforrásokat kezelő befektető foglalkozik, köztük mi magunk is a Power Angels csapatával. Emellett állami alapok bizonyos mértékű aktivitása is érzékelhető. A magánpiaci alapok és befektetők érdeklődése a startup cégek körében jellemzően általános, azaz bármilyen, az ambiciózus globális növekedés esélyét felmutatni képes projekt képes lehet befektetőket vonzani, ha az ötlet, a termék és a csapat a szükséges kvalitásokat fel tudja mutatni.

Mi volt az elmúlt évek legnagyobb sikere?

A még a JEREMIE korszak előtti, szűk létszámban de piaci alapon elindult nagy generáció néhány exitje mindenképpen az volt. A közelmúltból a Ustream és az NNG mellett ide kell sorolni a sajtóban kevesebb figyelmet kapó IND történetét is. De éppen azért, hogy világos legyen, hogy az elmúlt néhány év sem telt el eredménytelenül, fontos megemlíteni a JEREMIE korszakból származó exiteket. Ezekből ugyan csak néhány volt egyelőre, de időben ez is volt reális. És fontos, hogy az általam vezetett csapat által elért első

SAJTÓDOKUMENTÁCIÓ

JEREMIE exit, a Cryo eladása mellé már felsorakozott több más, érdekes módon egyébként szinte mindegyik a biotech irányból induló startupokat érint.

Befektetővel tárgyal? 9 dolog, amire figyelnie kell! Amennyiben úgy döntünk, vállalkozásunknak üzleti angyalra vagy kockázati tőkebefektetésre van szüksége, nem árt, ha néhány fontos dologra odafigyelünk, amikor a befektetővel tárgyalunk.

Van élet a Prezi-LogMeIn-Ustream-NNG után?

Természetesen, hiszen most is van élet és az elmúlt néhány évben is volt. Fél évtizednyi élet már el is telt a Jeremie programok idején, melynek során a startup élet mindenképp új jellegzetességeket vett fel a korábbi, néhány nagy szereplő által kitöltött időszakhoz képest. Az időszerű kérdés inkább az, hogy van-e élet az első JEREMIE befektetési időszak lezárulta után. Az ökoszisztéma fejlődési ütemét és közben megtisztulását is tudják-e finanszírozni legalább átmenetileg magánpiaci befektetők, illetve az ökoszisztéma további fejlesztésére fordítható közpénzek, következő körben elérhető uniós források.

(Horgos Lénárd, az M27 ABSOLVO üzletágvezető partnere szerint nagy igény lenne valamilyen folytatásra a Jeremie után.)

Mi a szerepe a versenyeknek a startup ökoszisztémában?

Eredeti szerepe szerint egy startup verseny gyors bemutatkozási és ismerkedési lehetőséget ad elsősorban befektetőkkel, másodsorban magával a piaccal, a környezettel. Ehhez persze egy-egy startup projektnek elég a pályája során egy-két jó minőségű, érdemi befektetői kapcsolatokat biztosító versenyen részt vennie, hiszen egy projekt az ideje nagy részét mégis csak a terméke kifejlesztésével, piaci bevezetéssel, piacépítéssel kell, hogy töltse. Ehhez csak finanszírozási célból kell, hogy időről időre befektetőket vonjon be.

A startup versenyek szervezése lényegében önálló iparágga nőtte ki magát és nem csak itthon, de a világon mindenhol egyfajta saját jogú show műsorra vált

Ehhez képest kétségtelen, hogy a startup versenyek szervezése lényegében önálló iparágga nőtte ki magát és nem csak itthon, de a világon mindenhol egyfajta saját jogú show műsorra vált, Magyarországon hasonló módon túlszaporodva, mint az ökoszisztéma néhány más, nem feltétlenül organikusan fejlődő eleme. Mi éppen ezért mindig azt tanácsoljuk a velünk együtt dolgozó cégeknek, hogy ne töltsenek indokolatlanul sok időt szakmai konferenciákon és startup versenyeken, mert nekik a terméküket kell a piacra, a fogyasztóikhoz vinni és nem folyton egy zárt szakmai közönség sokszor öncélú show műsoraiban kell szerepelniük.

Ez utóbbi teremthet egyfajta startup celebséget, de abból sikeres üzlet még nem épült. A saját startup versenyünket, a CEE Lift Off-ot is tudatosan úgy alakítottuk ki, hogy az általában igen nagy számban jelentkező startupok a lehető leginkább időtakarékos módon, első körben egy online adatlap kitöltésével, utána pedig egy szintén online leadható videóinterjú formátumú bemutatkozással is részt tudjanak venni a verseny különböző fordulóiban. Ezen túl pedig a verseny bírálói valóban olyan aktív befektetők, akikről a jelentkezők jó minőségű bemutatkozás esetén befektetésre is számíthatnak, sőt, hogy ez ne csak pusztán ígéret legyen, a verseny fődíja eleve egy 150 ezer eurós befektetési ajánlat. Mindenkinek csak azt tudjuk tanácsolni, hogy ha ilyen versenyen akarja megmérgetni magát, akkor olyat válasszon, ahol biztosan találkozhat irányában érdeklődést mutató befektetőkkel és nem kell azzal irreális mértékű időt töltenie, ami az alap üzleti működése kárára mehet.

Ismer olyan startupot, amely versenyen mutatkozott be, és be tudott futni?

Kétségtelen, hogy a világhírnévre szert tevő startupok ritkább esetben tűnnek fel startup versenyeken, hiszen ahogy jeleztem, sok verseny ma már szinte öncélú show műsorként működik. A könnyűzenei világsztárok is többségükben saját pályán érik el az eredményeiket és nem tehetségkutatókon, akiknek a nyertesei tipikusan gyorsan eltűnnek a süllyesztőben. Az igazi hasznot azok teszik zsebre, akik a versenyek szervezésére építik az üzleti modelljüket. Csak a dicsőségért és a nyilvánosságért tehát nem biztos, hogy érdemes lenne startup versenyeken indulni. Ahol viszont tényleg van esély befektetést szerezni, arra már érdemes lehet rászánni az időt, hiszen egy befektetői roadshow ennél jóval nehezkesebb folyamat. De ahogy egy-egy könnyűzenei pályán is kivétel erősíti a szabályt és van tehetségkutatókból kinőtt sztár is, a startup világban is van ilyen példa, mint például a Pinterest vagy az itthon kevésbé ismert Space Monkey. De tanulságos, hogy mennyire nem tipikus a sikeres startupok

SAJTÓDOKUMENTÁCIÓ

körében a notorius versenyre járás. Épp ezért fontos a valóban aktív befektetői kapcsolatokat és akár befektetési ajánlatot is kínálni képes minőségi startup versenyek körültekintő kiválasztása.