

Az induló innovatív vállalkozások finanszírozási lehetőségei

Innovatív vállalkozás menedzsment
6. előadás és szeminárium
Dr. Hegyi Barbara



Bevételek, kiadások legfőbb típusai, főbb finanszírozási
lehetőségek az innovatív vállalkozások induló
szakaszában, a pénzügyi tervezés jelentősége

Témakörök

- A pénzügyi tervezés és a finanszírozási lehetőségek megismerésének fontossága
- Lehetséges finanszírozási formák a vállalkozás fejlődésének különböző szakaszaiban
- Az egyes finanszírozási módok jellemzői, tartalma és a bennük rejlő lehetőségek
- Példák a különböző finanszírozási formákra

A pénzügyi tervezés jelentősége és a főbb finanszírozási lehetőségek



A pénzügyi tervezés és a megfelelő folyamatok jelentősége

- a vállalkozás pénzügyi tervezése nem opcionális tevékenység
- a legelső ötlet felmerülésétől csak úgy lehet potenciális befektetőkkel tárgyalni, ha a várható pénzügyi folyamatokra vonatkozó elképzeléseinket is ismertetni tudjuk
- a vállalkozás megfelelő könyvviteli folyamatainak működtetése (számviteli törvény és adójogszabályok szerint) jogszabályi előírás az alapítás pillanatától kezdve szükséges – ez a folyamat esetleges későbbi kiszervezését is elősegítheti
- bármikor előállhat egy olyan helyzet – hitelbírálat, pályázati ellenőrzés, befektetői tárgyalás – amelyhez szükséges a legaktuálisabb pénzügyi adatok biztosítása megfelelő rendszerezésben és az adott elvárások szerint
- A startup számos fejlődési fázison megy keresztül, amelyek finanszírozási mérföldkövekkel is párosulnak.
- Kiemelten fontos megérteni a finanszírozási lehetőségek logikáját annak érdekében, hogy a vállalkozás a következő lépcsőt megugorhassa.



A pénzügyi tervezés legfontosabb elemei I.

Fő kérdés 1.

- az adott országban alapítandó vállalkozás pénzügyi működéséhez szükséges (alapító/törzs) tőke milyen forrásból áll össze?

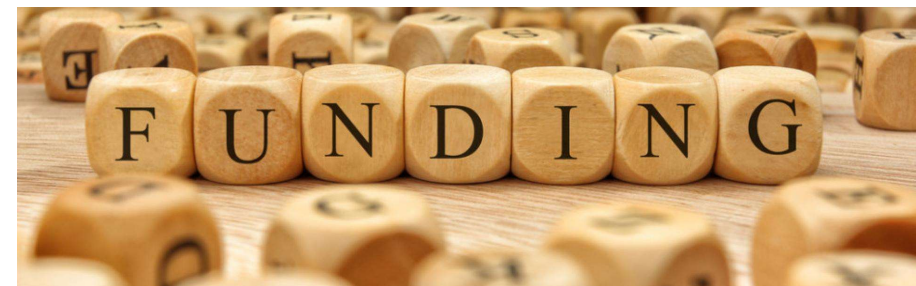


Fő kérdés 2.

- addig, amíg az induló vállalkozásnak nincs elegendő bevétele az értékesítésből (ld. előző dia), addig a kiadásainak finanszírozását, főként az ötlet kidolgozásának, tesztelésének fázisában – miből tudja fedezni ?

Fő kérdés 3.

- milyen forrásokra és milyen időszakokban, fázisokban támaszkodhat a vállalkozás az értékesítésből/szolgáltatásból származó bevételein kívül?



A pénzügyi tervezés legfontosabb elemei II.

- Melyek a legfontosabb bevétel és kiadás típusok? -

Főbb bevételi források

- termék/szolgáltatás eladások
- előfizetések
- tanácsadási díjak//megbízási díjak
- befektetési/pénzügyi tevékenységek eredménye
- bérleti vagy lízing bevételek

A fentiek feltüntetésénél innovatív induló vállalkozást feltételezünk, amely éppen csak megkezdte működését!

Főbb kiadások (költségtípusok)

- bérek és járulékok
- igénybevett szolgáltatások, előfizetések
- gépek és berendezések
- bankköltségek
- hitel-és jelzálogköltségek
- bérleti díjak
- licence díjak (pl.szoftver)
- ügyvéd, marketing és más tanácsadási díjak
- Közüzeti díjak, irodaszerek, egyéb költségek
- K+F költségek, piackutatási költségek
- gyártási költségek
- értékesítési költségek
- Az operatív működéssel összefüggő, egyéb általános költségek

Milyen időszakokban // fázisokban milyen egyéb forrás segíthet áthidalni a nehézségeket?

Milyen szakaszokban milyen pénzügyi //likviditási nehézségekkel kell számolnunk?

Finanszírozás vagy önerőből történő indulás

- Kell-e egyáltalán egy induló innovatív vállalkozás alapítóinak azzal foglalkozni, hogy a befektetési lehetőségeket keressenek? És ha igen, mennyire, milyen módon és mikor van erre szükség?
- Általánosságban erre az lehet a válasz, hogy a legelső, „lábmegvető” szakaszban szerencsésebb külső forrás bevonása nélkül dolgozni, hiszen jellemzően egyedül, vagy kis csapatban zajlik a munkavégzés, leginkább fizetség nélkül, esetleg az első, korai vásárlóktól származó bevételeket felhasználva!
- Minél előbb van mód az első felhasználóktól/vásárlóktól (pl. early adopters) befolyó bevételek realizálására, annál hitelesebb a cég, és annál jobb az alkupozíciója befektetőkkel történő tárgyalások során.
- Minden olyan helyzetben, amikor a fejlesztéshez vagy a piacra lépéshez szükséges pénzügyi források a vállalkozásban nem állnak rendelkezésre, amilyen gyorsan csak lehetséges, meg kell találni a megfelelő finanszírozási lehetőségeket!

A finanszírozás lehetséges forrásai innovatív induló vállalkozások esetében (financing)

- *Barátok, család, örültek - Friends, families, fools (3F)*
- *Pályázati támogatások (hazai, EU, egyéb) – Government//public grants*
- *Inkubátorok - Incubators*
- *Bankhitelek - Bank loans*
- *Közösségi finanszírozás - Crowdfunding*
- *Üzleti angyalok - Angels*
- *Kockázati tőkebefektetők – VC (venture capital)*

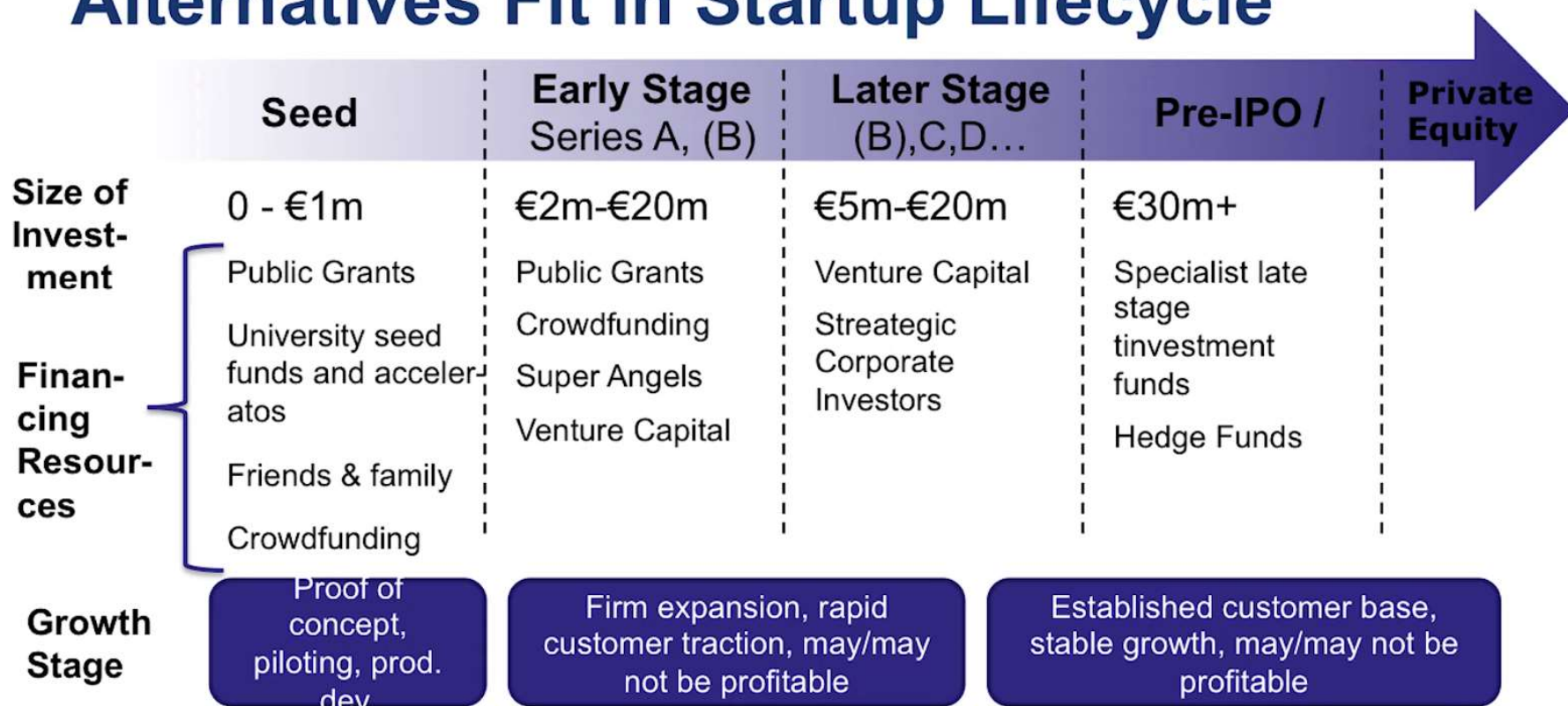
A következőkben ezeket a formákat nézzük meg részletesebben!

Forrás: I&E Basics blueprint alapján



Finanszírozási alternatívák a vállalkozás különböző életszakaszaiban

Where Different Financing Alternatives Fit in Startup Lifecycle

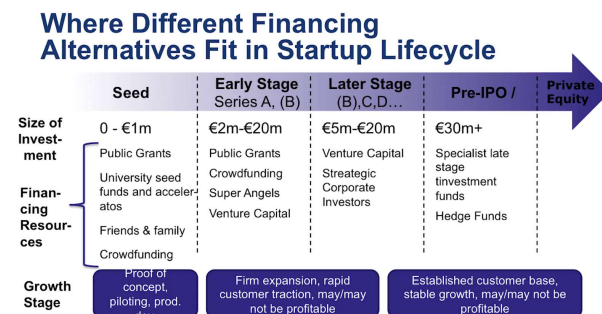


Note: Initial Public Offering (IPO)

Finanszírozási alternatívák a vállalkozás különböző életszakaszaiban

- Ha az ábra alján a különböző növekedési fázisok szerepelnek, a tetején pedig a különböző finanszírozási fázisok, amelyek között nagyon széles skálán kerülnek megjelenítésre a különböző lehetséges források (a megjelenített összegek csak tájékoztató jellegűek!)
- A finanszírozási források annak sorrendjében kerülnek bemutatásra, hogy mennyire nehéz megszerezni őket

Forrás: I&E Basics blueprint alapján



Finanszírozási alternatívák a vállalkozás különböző életszakaszaiban

Where Different Financing Alternatives Fit in Startup Lifecycle

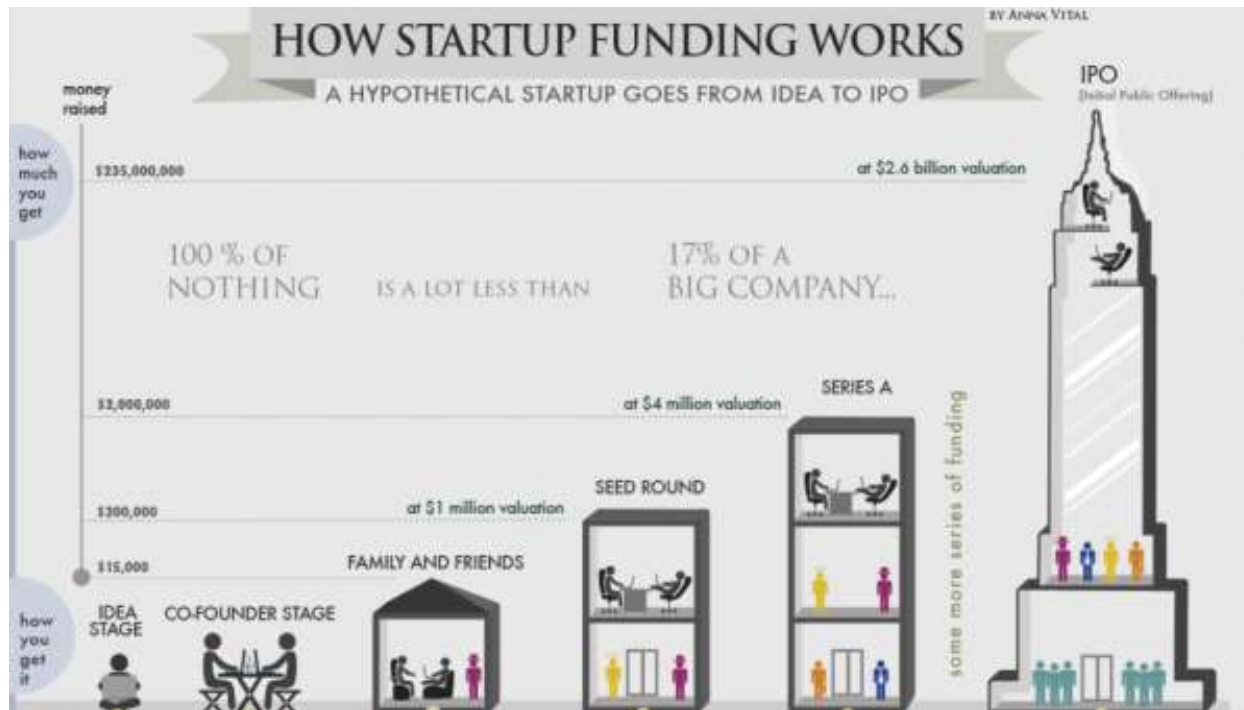
	Seed	Early Stage Series A, (B)	Later Stage (B), C, D...	Pre-IPO /	Private Equity
Size of Investment	0 - €1m	€2m-€20m	€5m-€20m	€30m+	
Financing Resources	Public Grants University seed funds and accelerators Friends & family Crowdfunding	Public Grants Crowdfunding Super Angels Venture Capital	Venture Capital Strategic Corporate Investors	Specialist late stage investment funds Hedge Funds	
Growth Stage	Proof of concept, piloting, prod. dev.	Firm expansion, rapid customer traction, may/may not be profitable	Established customer base, stable growth, may/may not be profitable		

- A vállalkozás növekedésének induló szakaszában (**Seed stage**, „Magvető befektetési szakasz”) a finanszírozási opciók között jellemzően szerepelnek a pályázati források, egyetemi keretprogramok (Seed), amelyek kiegészülnek valamilyen inkubációs támogatással. Ebben a kezdeti szakaszban is felmerülhet a 3F befektetés, az üzleti angyalok és nagyon ritkán kockázati tőkebefektetés. Mindezeket a lehetséges forrásokat egybevéve, a fejlesztési és pilot fázisra akár 1 m EUR összeg is összegyűlhet.
- Ha már kialakult a termék, akkor a vállalkozás az induló szakaszból a korai fejlődési szakaszba lép (**Early stage**). Fontos megjegyezni, hogy A-D* kategóriájú befektetésekről beszélünk, amelyek az új finanszírozási köröket jelenthetik. A kategóriás befektetés jellemzően a korai szakaszban lévő vállalkozás számára érhető el, míg a B kategóriás befektetés korai vagy érett (**Late stage**) szakaszban lévő vállalkozás számára is elérhető, a cég jellemzőinek és az iparágnak a függvényében.
- A pénzügyi eszközök ebben a szakaszban lehetnek: pályázati forrás, közösségi finanszírozás új termék kifejlesztésére, de ez az a pont, amikor a szuper angyal befektetők (Super Angels, nagyon gazdag egyének) és a kockázati tőkebefektetők megjelennek. Az elérhető összegek széles skálán mozognak, de elérhetik az 5 m EUR-t.
- Sokkal későbbi fázisban (**Later stage**), amikor a cég gyorsan fejlődik és már elérte a jövedelmezőséget, felmerülhet a részvénykibocsátás vagy a magántőke befektetés. (A számok tájékoztató jellegűek!)

Finanszírozási típusok

- **Seed befektetés:** „magvető befektetés” - az első hivatalos tőkebefektetéssel finanszírozott szakasz
- **Series „A” befektetés:** Optimalizálás – nem csak jó ötleteket keresnek a befektetők, hanem erős startégiával is rendelkező cégeket, annak érdekében, hogy a vállalkozást az ötletre alapozva sikeres profittermelő üzletté fejlesszék
- **Series „B” befektetés:** Építkezés – azt finanszírozza, hogy a cég képes legyen bővíteni az elérhető piacok körét és fejlessze ennek érdekében a tevékenységét
- **Series „C” befektetés:** (Let’s scale) – új termékek kialakítását vagy új piacok elérését célozza

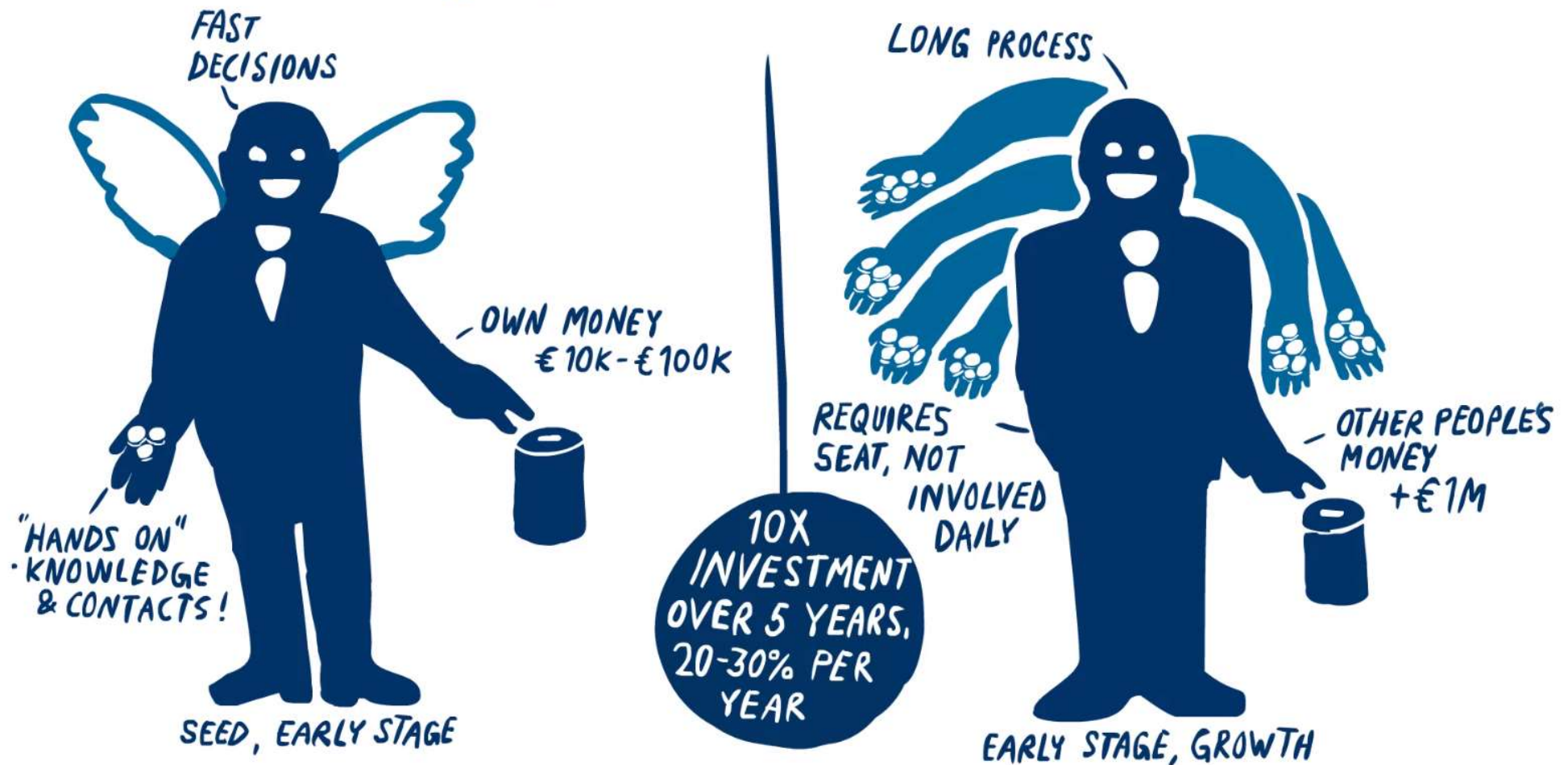
Forrás:
<https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/102015/series-b-c-funding-what-it-all-means-and-how-it-works.asp>



Üzleti angyalok és kockázati tőkebefektetők

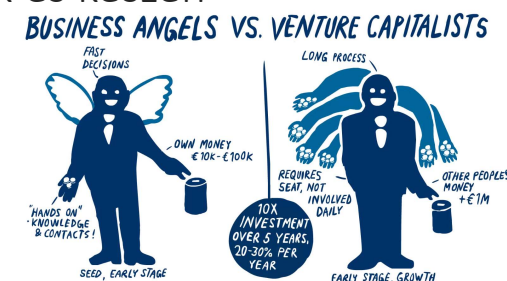


BUSINESS ANGELS VS. VENTURE CAPITALISTS



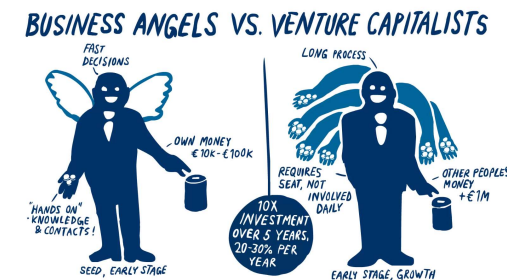
Üzleti angyalok és kockázati tőkebefektetők

- Az üzleti angyalok és a kockázati tőkebefektetők között sok hasonlóság, de több különbség fedezhető fel
- Az üzleti angyalok tehetős egyének, akik a saját pénzüket fektetik be várhatóan jövedelmező üzleti lehetőségekbe, jellemzően van tapasztalatuk az adott üzleti területen. A kockázati tőkebefektetők cégeket képviselnek, akik több személy vagy társaság pénzét fektetik be abból azokból az alapokból, amelyeket menedzselnek → ez a különbség meghatározza a befektetéssel kapcsolatos kockázatvállalási képességüket és a befektetés hatókörét
- Az üzleti angyalok jellemzően egy vállalkozásba a nagyon korai szakaszban fektetnek be, jellemzően olyan területen, amelyen tudással, tapasztalattal rendelkeznek, ezért nem csak befektetést ajánlanak, hanem személyes kapcsolati hálójukat és üzletépítési know-howjukat.
- A kockázati tőkebefektetők jellemzően későbbi szakaszban fektetnek be vállalkozásokba, amikor azok már elindították működésüket és a kockázat valamelyest emiatt kisebb. A céljuk az, hogy addig tartsák befektetésüket a vállalkozásban, amíg az gyorsan növekszik és készen áll arra, hogy felvásárolják vagy részvényt bocsásson ki.



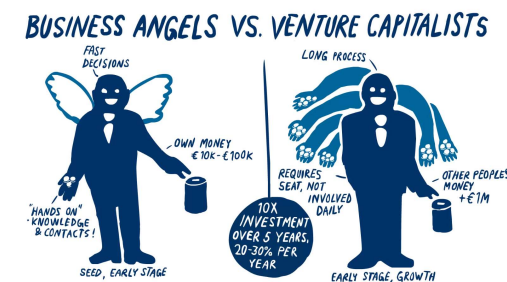
Üzleti angyalok és kockázati tőkebefektetők

- Az üzleti angyalok korábban fektetnek be, korábban, mint a kockázati tőkebefektetők, így nagyobb a kockázat is, amit vállalnak. 5 éven túl a befektetett tőkéjük 9-10-szeres megtérülésére számítanak.
- Amiért ilyen nagyon magas megtérüléssel számolnak a sikeres befektetések esetén, az az ok, hogy a befektetések másik fele elég a sikertelen vállalkozásoknál.
- Tehát mind az üzleti angyalok, mind pedig a kockázati tőkebefektetők 20-30%-os éves átlagos megtérüléssel számolnak.
- Az üzleti angyalokkal kötendő megállapodás gyors, mivel minimális tárgyalásokra és átvilágításra kell számítani, de a kockázati tőkebefektetők esetében hosszadalmas, több hónapon át tartó egyeztetésekkel kell kalkulálni. A kockázati tőkebefektetők alapos cégátvilágítást végeznek, megvizsgálják a piaci lehetőségeket és a csapatösszetételt is.



Üzleti angyalok és kockázati tőkebefektetők

- A kockázati tőkebefektetők nem avatkoznak be a cég mindennapos folyamataiba, de nagy elkötelezettséget és felelősséget várnak el, és van egy helyük az igazgatói tanácsban.
- Ugyanakkor az üzleti angyalok sokkal inkább napi kapcsolatban állnak a menedzsmenttel és mentori kapcsolatban állnak a céggel.
- Legvégül nagyon fontos megjegyezni, hogy ha a külső finanszírozási lehetőségek közül e kettő bármelyikét választja a cég, óriási felelősséget jelent: a cég tőkéjéből kapnak részesedést!



Mit várnak a kockázati tőkebefektetők egy startuptól?


- Kockázati tőkebefektetők (kockázati befektetők és üzleti angyalok):
 - Csapat
 - Piac
 - Üzleti modell
 - Finanszírozási igény
 - Kilépési potenciál
- *Ha egy kockázati befektetés történik, a befektetők egyszer – jellemzően 5-7 éven belül – el akarja adni a részesedését.*
- *A startupnak tisztában kell lennie azzal, hogy mennyi ideig tervezi a befektetők a pénzét ilyen módon lekötni. Szükséges egyeztetni arról, hogy várhatóan kik vásárolják fel a céget vagy van egy részvénykibocsátási célunk. Általánosságban a befektetők alacsony befektetésért cserébe magas eladási árat céloznak (“buy low and sell high”), inkább mintsem részesedéseket halmozzanak.*



Kockázati tőkealap-kezelő


Browser address bar: <https://www.hiventures.hu>

JELENTKEZZ ONLINE A HIVENTURES TŐKEPROGRAMJAIRA!




INKUBÁCIÓS BEFEKTETÉS

Az Inkubációs Befektetésből piacképes ötletek megvalósítását támogatjuk, jellemzően KFI tevékenységekhez kapcsolódóan.



MAGVETŐ BEFEKTETÉS

A Magvető Befektetésből olyan mikro-, kis- és középvállalkozások támogatására kerül sor, ahol megvalósult a termékfejlesztés jelentős része.



NÖVEKEDÉSI BEFEKTETÉS

A Növekedési Befektetésből olyan mikro-, kis- és középvállalkozások támogatására kerül sor, ahol már lezajlottak a piaci tesztek.



JELENTKEZÉS

Taskbar: IMG-9403.JPG, IMG-9402.JPG, IMG-9401.JPG, IMG-9400.JPG, Összes megjelenítése

System tray: 16:04, 2018. 11. 05.

Közösségi finanszírozás



Crowdfunding – Közösségi finanszírozás



- Egy másik, egyre terjedő forma a közösségi finanszírozás: nagy számú kis hozzájárulás, amelynek nagyon sok formája lehet.
- A közösségi finanszírozás nemcsak ahhoz segíti hozzá a vállalkozást, hogy tömegek előtt pitcheljen, hanem ahhoz is, hogy tesztelje a termék vagy szolgáltatás iránti szükségletet és sikeres fogadtatás esetén finanszírozást is kapjon. Ráadásul a közösségi finanszírozásban résztvevők érzelmileg is elkötelezettek a hozzájárulásuk révén.
- A közösségi finanszírozás nem képes egy-egy fejlődési szakaszt megfinanszírozni, csak annak egy részét, jellemzően termékfejlesztést célzó kampányok sikeresek – amelyek pedig hozzájárulnak a marketing üzenetek megfogalmazásához is!
- Közöségi finanszírozási platformok pl.: Kickstarter, Indiegogo, Gofundme

Kickstarter


h2020-call-pt-ria-ia-2016-17_en... x | M kérdés -erasmus hallgató - barba... x | Discover » Projects We Love — K... x

← → ↻ https://www.kickstarter.com/discover/advanced?category_id=16&staff_picks=1&sort=most_funded&seed=2570194&page=1 ☆

Show me Technology projects on Earth that are Projects we Love sorted by Most Funded

[More filters](#)

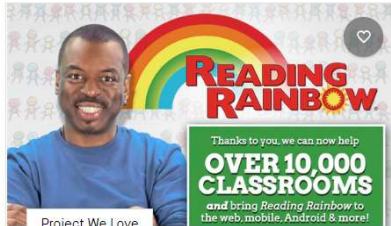
Explore **2714** projects



Project We Love

Pono Music - Where Your Soul Rediscovered Music


Pono's mission is to provide the best possible listening experience of your favorite digital...



Project We Love

Bring Reading Rainbow Back for Every Child, Everywhere!

Bring Reading Rainbow's library of interactive books & video field trips to more platforms &...



Project We Love

Pimax: The World's First 8K VR Headset

Pimax 8K allows users to experience VR with Peripheral vision while solving the problem of...

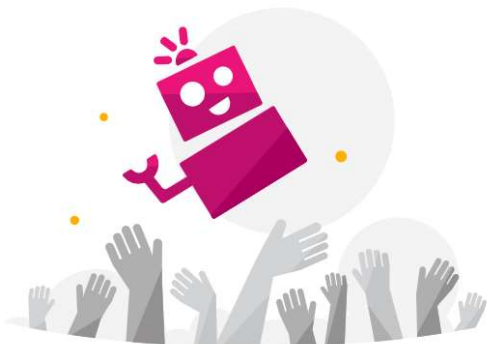
Windows taskbar: 14:43, 2018. 11. 13.

Indiegogo

h2020-call-pt-ria-ia-2016-17_en... x | kérdés - erasmus hallgató - barbo... x | Discover » Projects We Love — K... x | GO Crowdfunding & Marketplace Pri... x

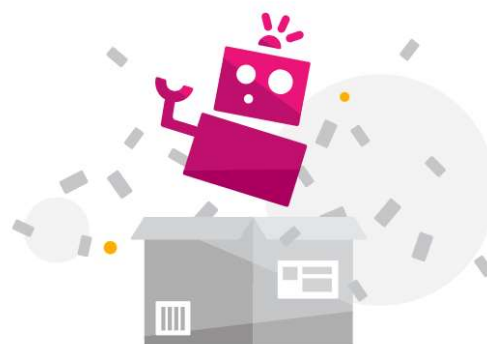
← → ↻ <https://www.indiegogo.com/about/what-we-do> ☆

Find, fund, and shop the next big thing



Funding

This is where new and groundbreaking ideas take flight – where you find and fund the next big thing. With thousands of crowdfunding and InDemand campaigns



Marketplace

Indiegogo's marketplace is loaded with clever and surprising innovations in tech, design, and more – all with guaranteed shipping. With most products sourced

Windows taskbar: File Explorer, Microsoft Edge, Mail, Photos, OneDrive, PowerPoint, Calculator, Word, Chrome. System tray: 14:44, 2018. 11. 13., network, volume, battery icons.



Pályázati források

Public grants// pályázati források



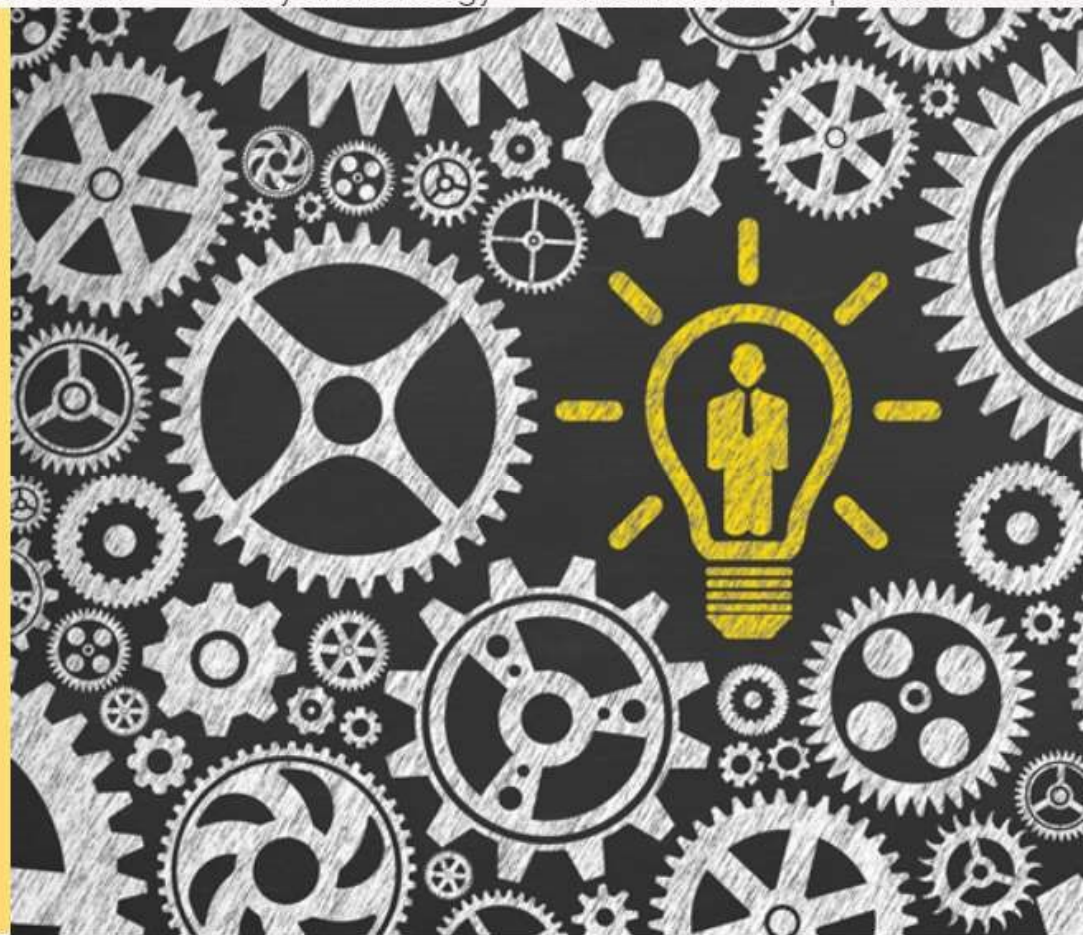
- A támogatások pályázati felhívásokra beadott projektjavaslatok révén érhetők el
- Különböző időszakokban, különböző kiíróknál más témákban vagy tevékenységekre érhetők el pályázati források
- Az elérhető pályázati támogatási formák (támogatási arány, feltételek) az egyes pályázati felhívásokban változnak
- Mindig vannak nyitott felhívások, de nem mindegyik felel meg az aktuális finanszírozási igényünknek....
- Az innovatív folyamatok támogatásának kiemelt szerepe van az EU-s és a hazai támogatási keretprogramokban is
- Példák:
 - NKFIH – Calls for SMEs, startups
 - H2020 EU grants

Vissza nem térítendő támogatás, de nem ajándék! → Id! később tervezési és finanszírozási sajátosságok

micro and small enterprises receive over EUR 31 million in funding to develop highly marketable innovations

Together 144 micro and small size enterprises in the Central
Hungarian region are supported from the National Research,
Development and Innovation Fund with HUF 10 billion (EUR
250 million) in funding to develop quickly marketable,
innovative products, services and procedures as well as their
market entry and intellectual property protection.

LEARN MORE





Search

European Commission > Funding, Tenders > Funding opportunities > Funding programmes > Horizon 2020 >

Horizon 2020



What is Horizon 2020?

Find Your area

How to Get funding?

News, Events & Publications

Projects

The next Framework Programme

What is Horizon 2020?

What is a Work Programme?

Horizon 2020 programme sections

Experts

Official Documents

Evaluations and monitoring

History

Horizon 2020 statistics

What is Horizon 2020?

Article

Newsroom

Horizon 2020 is the biggest EU Research and Innovation programme ever with nearly €80 billion of funding available over 7 years (2014 to 2020) – in addition to the private investment that this money will attract. It promises more breakthroughs, discoveries and world-firsts by taking great ideas from the lab to the market.

Horizon 2020 is the financial instrument implementing the Innovation Union, a Europe 2020 flagship initiative aimed at securing Europe's global competitiveness.



#H2020



Horizon 2020

@EU_H2020

YOUR FEEDBACK

Összes megjelenítése

How to get funding?- Example H2020

- [General information](#)
- <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/how-get-funding>

The application process

Submit your proposal

If you wish to respond to a call, you must submit a proposal before the deadline. The Participant Portal has clear instructions to guide you through the process. The system is simpler than ever – no more paper! All proposals are submitted online.

Find your partners

Many calls require a team of at least three partners. If you need help to identify a potential partner with particular competences, facilities or experience, use the partner search options.

Evaluation by experts

Once the deadline has passed, all proposals are evaluated by a panel of independent specialists in their fields. The panel checks each proposal against a list of criteria to see if it should receive funding.

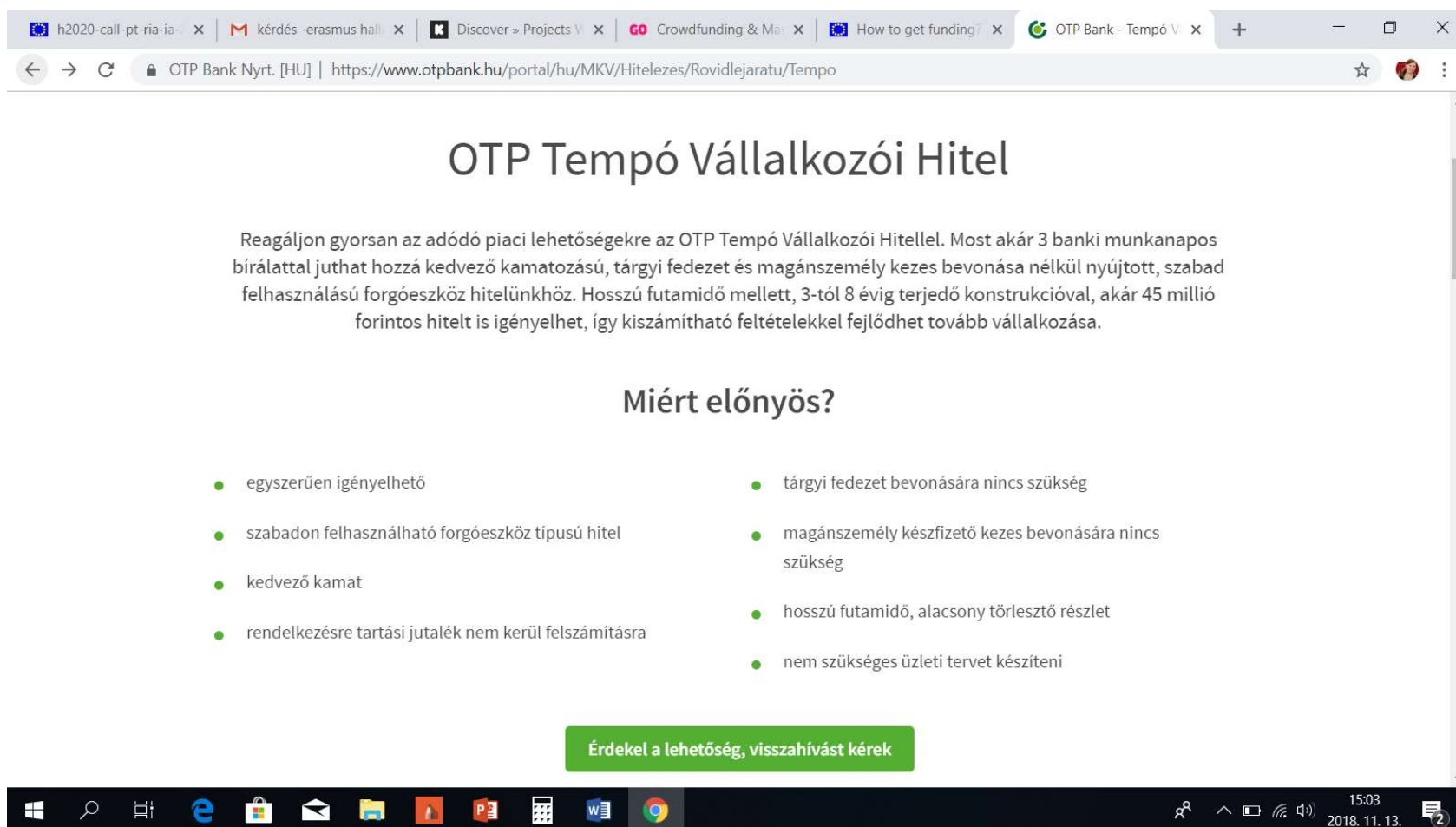
Grant agreement

Once a proposal passes the evaluation stage (five months' duration), applicants are informed about the outcome. The European Commission then draws up a grant agreement with each participant. The grant agreement confirms what research & innovation activities will be undertaken, the project duration, budget, rates and costs, the European Commission's contribution, all rights and obligations and more. The time limit for signing the grant agreements is generally three months.

Want to know more? See [how to participate](#).



Banki hitelek



The screenshot shows a web browser window with multiple tabs. The active tab is 'OTP Bank - Tempó V', displaying the OTP Bank Nyrt. website. The page title is 'OTP Tempó Vállalkozói Hitel'. The main text describes the loan as a fast response to market opportunities, offering a 3% interest rate, collateral, and no need for personal guarantors. It also mentions a 3-8 year term and a maximum of 45 million HUF. Below this, a section titled 'Miért előnyös?' lists eight benefits in two columns. At the bottom, there is a green button with the text 'Érdekel a lehetőség, visszahívást kérek'. The Windows taskbar is visible at the bottom of the screen.

OTP Tempó Vállalkozói Hitel

Reagáljon gyorsan az adódó piaci lehetőségekre az OTP Tempó Vállalkozói Hitellel. Most akár 3 banki munkanapos bírálattal juthat hozzá kedvező kamatozású, tárgyi fedezet és magánszemély kezes bevonása nélkül nyújtott, szabad felhasználású forgóeszköz hitelünkhöz. Hosszú futamidő mellett, 3-tól 8 évig terjedő konstrukcióval, akár 45 millió forintos hitelt is igényelhet, így kiszámítható feltételekkel fejlődhet tovább vállalkozása.

Miért előnyös?

- egyszerűen igényelhető
- szabadon felhasználható forgóeszköz típusú hitel
- kedvező kamat
- rendelkezésre tartási jutalék nem kerül felszámításra
- tárgyi fedezet bevonására nincs szükség
- magánszemély készfizető kezes bevonására nincs szükség
- hosszú futamidő, alacsony törlesztő részlet
- nem szükséges üzleti tervet készíteni

Érdekel a lehetőség, visszahívást kérek



[Home](#) [About us](#) [Our offer](#) [Territorial coverage](#) [FAQ](#) [LAM Foundation](#) [Contact](#)

Start-Up-LAM - Loans for New Businesses

We are well aware of the fact that beginnings are not easy and in case of a new business it is quite difficult to provide the starting capital. This is the reason for which we have designed the **Start-Up-LAM Loan** for supporting the new-comers in business.

What can the Start-Up-LAM loan be used for?

This product can be used in order to complete investments already begun, to buy the initial stock of merchandise or raw materials and also to finance current expenses.

Start-Up-LAM loans can be granted to those enterprises or entrepreneurs which have been functioning for less than a year and:

- have paid according to schedule their previous loans, if any;
- present such a business plan which proves the profitability of their activity and the certainty of the loan repayment;

Downloadable Documents

[Loan application form](#)

Loan Information

Maximum amount:

10.000 EUR equivalent RON amount;

Duration:

60 months, with a grace period of **6 months**, in justified cases

Loan repayment:

Usually in monthly installments, but seasonal character of the particular business can be taken into account when establishing

Hitelekkel kapcsolatos kockázatok



- általánosságban elmondható, hogy okosan tesszük, ha hitelfelvételeinket a vállalkozásba befektetett tőke 25-35%-ára korlátozzuk.
- 50%-nál magasabb arány már túl magas kockázati szintet jelent egy vállalkozás számára
- a vállalkozás vezetőinek nemcsak a magas profitra kell törekedniük, hanem arra is, hogy a céget hosszú távon biztonságosan fenn tudják tartani
- számolni kell azzal, hogy a hitel visszafizetése milyen időtartamra milyen forrásból történik
- milyen fejlesztési lehetőséghez segít hozzá vs. milyen terhet jelent hosszú távon
- a hitelfelvétel, amely korábban még előmozdította a nyereség növelését, most már komoly cash-flow problémákat okoz a cégeknek

