

SIKEREK A MENNYBEN



Teljesen megőrültem? A piaci vélekedés ellenére azt gondolom, hogy a hazai startupfejlődés rossz irányba megy, és erről még vitaindítónak szánt cikket is írok. Hiába az EU-forrású Jeremie alapok révén 2015-ig elköltendő 130 milliárd forintos piacméret, ha itthon mindez csúfos „piaci buborékká” fajulhat. Olyan pénzelnyelő gépezetté, amelyből sokan napi „kényszertevékenységet” varázsolnak érdeksoportjuknak, vagy egyszerűen kockázatmentes pénzszivattyúnak használják. Ha negatív vízióm valósággá válik, nem jönnek létre valódi startupsikerek, és nem mozdítják meg a hazai gazdaságot. Exitek sem lesznek, hiába volt a sok befektetés itthon. De miért is vagyok ennyire pesszimista?

Mert valami mást kezdtünk el itthon építeni. Hiába volt szerencsénk, tudásunk és tehetségünk, hogy legyen három-négy nemzetközileg sikeres startupunk, ha azok alapvetően mind külföldi tőkéből, üzleti háttérrel váltak naggyá – igaz, hazai fejlesztőbázison és innovációs tudáson. Utóbbiban nagyon jók vagyunk!

Viszont az általam régóta csak triumvirátusnak nevezett Prezi, LogMeIn és Ustream startupok hiába „mentek itthon a mennybe”, ha onnan még nem látni a visszautat.

Mert sikerükben és példájukban egyelőre „isteni távolságban” vannak a hazai startupvilág kijózanító valóságától. Onnan, ahol egyelőre amolyan mesterséges startuppiac és ökoszisztéma működik, ahol elmaradnak a sikert jelző exitek és felvásárlások.

Két éve összeszámoltam, hogy hány publikus befektetés van hetente a Szilícium-völgyben, és mennyi tőke és „befektetésérték” cserél gazdát. Nos, heti (!) ötszázmillió dollárnyi tőke volt befektetés és exit. Ehhez képest itthon –

szintén szubjektív becslésem szerint – évi hetven-nyolcvan startuptranzakció történhet, évente körülbelül tíz-tizenötmilliárd forint mozoghat, egyelőre csak egy irányba. Azaz befelé, a startupokba. Mert kifelé nem jön szinte semmi: 2008 óta egyetlen egy hazai bázisú és befektetésű, nemzetközi exit történt. Ez a Portfolion Jeremie-tőkealap exitje volt a Cryóból. És ez nagyon kevés!

De miért maradnak el a hazai startupexitek? Miért nincs piacilag megtestesülő siker? És miért nem tudjuk bekapcsolni a nemzetközi

**AZ ÁLTALAM RÉGÓTA
CSAK TRIUMVIRÁTUSNAK
NEVEZETT PREZI,
LOGMEIN, USTREAM
STARTUPOK HIÁBA
MENTEK ITTHON
A MENNYBE, HA ONNAN
MÉG NEM LÁTN
A VISSZAUTAT.**

ökoszisztémába hazai startuptudásunkat (és itt most nem a triumvirátusról beszélek, hanem a mögöttük jövő új nemzedékről.) Talán, mert az ökoszisztémánk nem jó irányba fejlődik! Mert rosszul értelmeztünk valamit, és eddig csak a közösségi és befektetői erőt aknáztuk ki. Holott az amerikai Szilícium-völgyben nem emiatt jött létre virágzó gazdasági környezet!

Legalábbis erre hívta fel a figyelmünket Andrew Isaacs, a Berkley Egyetem tanára, amikor a Climate-KIC EU-szervezet tagjaként részt vehettem tavaly novemberben egy szilícium-völgyi oktatáson. Szerinte hiába

uralják ma a világot az olyan startup-„istenek”, mint a Google vagy a Facebook. Hiába létezhetnek olyan sztárbefektetők, mint a Sequoia tőkealap, amely – Isaacs tanár úr bennfentes infója alapján – a NASDAQ negyven százalékának (!) a befektetéseit adja (ezt 2012 nyarán mondta Isaacsnak egy kurzusán a Sequio egyik vezetője).

A világsiker lényege mégsem ez, hanem az ún. „innovációs értéklánc”-szemlélet!

Ebben (vagy más néven „industrial cluster”-ben) a világméretű technológiai cégeknek (pl. Google, Facebook, Apple) szükségük van K+F beszállítókra, szükségük van fiatal agyakra munkatársként, újítóként és akár ötletgazdaként. Szükségük van akvirálható piaci riválisokra és követőkre, akik inspirálják, hajtják őket, és majd egyszer kiszorítják őket a piacról. Tehát a nagyvállalatok akarnak startupokat, és igénylik a környezetüket! Nem a befektetők!

Itthon is ezt kellene megteremteni a startupinnovációt megrendelő nagyvállalatokkal, nagyipari termelőkkel, majd csak ezután a befektetői szektorral. És ezzel eddig itthon senki sem foglalkozott! Holott termelés és ipari nagyvállalatok nélkül nem lesz, aki a piacon nagy mennyiségben igényeli majd a startupinnovációt, felvásárolja a startupokat, és sikeres exiteket finanszíroz. Ennek az „innovációs értéklánc”-szemléletnek megvalósítása a legnagyobb kihívás a piaci alapon működtethető hazai startupvilág előtt! Tehát ideje lenne a hazai kockázati tőkés világ fejlesztése (vagy szapulása) helyett az innovációs értékek megteremtésére és valódi piaci megvalósulására fókuszálni! Mert ez nem a befektetőkről szól! Hús-vér startupok kellene, akik fejlesztenek, innoválnak, gyártanak a termelő iparnak, a nagyvállalatoknak és a globális piacnak, nem pedig a csodának – valahol a mennyben! 🍀