

AMIKOR ASHTONNAL ELMENTÜNK CÉGEKET NÉZEGETNI

A magyar startupvilág két ismert arca munkát vált: Pistyur Vera és Fehér Gyula közös befektetőcéget csinálnak. Nem akarták megvárni, hogy a nagypályás alapok jöjjenek a régióba, inkább ők hozzák ide az amerikai szemléletet. A nyerő tétre duplát tesznek, ami nem megy, elengedik. Összesen húszmillió euróból vadásszák a régió startupjait, már megvannak az első befektetéseik. A Forbesnak beszéltek először az Oktogon Venturesről.

KÉRDEZETT: SÁNDOR KRISZTIÁN ÉS ZSIBORÁS GERGŐ



Honnan a név? Könnyű kimondani, nyolc országban fektetnek be és az egyik legnevesebb amerikai befektetőcéget is köztéről (Union Square) nevezték el

FOTÓK: SEBESTYÉN LÁSZLÓ

Emlékeztek arra a pillanatra, amikor eldöntöttétek, hogy befektetőcéget csináltok?

Pistyur Vera: Persze. 2017. augusztus 16., éppen egy gumimatracon feküdtem Szcíliában a medencében. Nyaralni mentem, egy nap alig telt el, és Gyula hívott. Gondoltam,

nem hiszem el!, tudja, hogy nyaralok, erre elkezd nekem telefonálni. Aztán amikor mondta, hogy akkor tényleg csináljuk meg, majdnem belefordultam a medencébe. **Fehér Gyula:** De Verával ez régi sztori köztünk, évek óta beszélgettünk erről, amikor én még bőven a Ustreamet csi-

náltam, ő meg nyakig benne volt a Bridge Budapestben. Ebben a közegben élünk, folyton kerülnek elénk startupok, rengeteget zsúriztunk pitchversenyeken. Éreztem, hogy ez menne nekünk igazi téttel is. Aztán, ahogy mondani szokták, a szavakat tették követték.

Mikor fordult komolyra a sztori?

P. V.: Amikor **Ashton Kutcher** Budapesten járt, mert a felesége itt forgatott, nagyon érdekelte a régió startupszintere, Gyulát kérdezgette, kiket érdemes nézni. Mi egyeztettünk, és összeraktunk neki egy tízes listát.

F. Gy.: Egyébként Vera rakta össze azt a listát. Aztán olyan jól sikerült, hogy az egyikbe be is szálltunk Ashtonnal angyalbefektetőnek, ez volt a Bitrise (lásd a hónap üzlete sztorinkat a 8. oldalon). Az, ahogy közösen jártuk a cégeket, tapasztalatot cseréltünk, meghatározó élmény volt, ekkor gondoltam rá először, hogy ezt komolyan kéne csinálni, nem csak ad hoc módon.

Miért pont Verát hívtad? Nem volt más a fejedben, aki mondjuk nem nyaralt éppen?

Ha valaki azt mondja, először megnézné a magyar piacot, és utána lépne ki külföldre, az nálunk piros zászló.

F. Gy.: Verával az évek alatt nagyon erős barátság alakult ki köztünk, ami önmagában még persze nem lenne elég indok. Öt-hat éve dolgozunk együtt, csomószer fordult elő, hogy Vera találkozott valami céggel, és szólt, hogy figyeljek oda rájuk, ezekből még lesz valami. Nagyon durván bejöttek. És amikor azt mondta, hogy ez csak füst, azok is bejöttek. Van egy olyan megbízható hatodik érzeke, ami elég nagy benyomást tett rám.

P. V.: Én azért próbáltam eljátszani akkor a telefonban, hogy gondolkodom, de egy percig se tartott. Nagyon különböző vállalkozói karakterek vagyunk, Gyula a kockázatvállalóbb, én valamivel óvatosabb duhaj vagyok, de mind a ketten építkező alkatok, nagyot álmodunk.

F. Gy.: Más háttérből jövünk, én ezt végigszívtam a Ustreammel, de vannak vakfoltjaim, amiket Vera nagyon jól lát. Ezért vagyunk jó páros.

Ashton Kutcher aktívan fektet startupokba, a Ustream egyik korai angyalbefektetője volt. Azóta is tartják a kapcsolatot, együtt lógtak az austini SXSW fesztiválon.

Egy világcég kényelmes vezetői pozícióját hagyott ott az Oktogon Venturesért. Hiányzott már a kihívás?

F. Gy.: Rengeteget tanultam az IBM-nél, volt kihívás bőven. Egy cégeladás olyan, mint a szervátültetés: fogsz két szervezetet eltérő DNS-sel, és meg-

nézed, tudnak-e együttműködni, kilökődik-e vagy sem. Nem törvényszerű, hogy sikerül. Ezzel együtt az elmúlt időszakból a miénk a sikeresebbek közé tartozott, az IBM-nek hosszú távú stratégiai célja van a csapattal. Ez fontos nekem, semmiképp sem szerettem volna úgy távozni, hogy ez a történet nem felívelő szakaszban van. **Akkor az átültetés sikeres volt, csak te löködtél ki?**

F. Gy.: Alapvetően kétféle embertípus létezik, az alkalmazott és a vállalkozó. Egyik sem jobb, mint a másik, de azt tudom, hogy én az utóbbi vagyok. Nem löködtem ki, de már tizenkét éve csináltam, egy világcég fontos részlege lettünk, itt már nem az alapítónak kell rohannia és vinnie a zászlót. Nem mellékesen, de közben elmúltam negyven.

Nem is nézel ki annyinak!

F. Gy.: Köszönöm! (Nevet.) De érzem, hogy van még bennem erő, hogy valamit nulláról felépítsek. A magamfajta kiöregedett focisták előtt két út van: létrehozhatok egy új startupot, vagy el lehet menni edzőnek, ami itt a kockázatitőke-befektetőt jelenti. Startupra több ötletem is volt, de végül elvettem, nem tudnék már úgy építkezni, mint régen, túl türelmetlen lennék, sok mindent pénzzel akarnék megoldani, ami korábban még nem volt. Jobban motivál, hogy egy sztori helyett többen is benne legyek, több területre rálássak.

És mikor lesz az IBM-es búcsúbulid?

F. Gy.: Március 31. az utolsó munkanapom, szerencsére nem én

szervezem, úgy tudom, a kollégáim április 4-ére szerveznek valamit... A felszabadulás ünnepe! Nem nekem, a többieknek. (Nevet.)

P. V.: Egyébként az a tápióbicskei csata évfordulója. Csak beragadt általános iskolából.

Vera, sokan nem ismerik a vállalkozói oldalad, pedig volt már céged. Mikor érett meg benned, hogy visszalépj ebbe a világba?

P. V.: Ez egy identitás, ahogy Gyula mondta, még akkor is, ha egy civil szervezetet vezettem, ugyanúgy bevételt kellett generálni, növekedni kellett, és fenntarthatóan működni. Ezt a szemléletet hozom, nem kell átkapcsolnom magamban semmit.

Mekkora személyes kockázatot vállalsz ezzel?

P. V.: A Bridge Budapest már nélkülem is tovább tud nőni, az operatív teendőktől vissza tudok vonulni. Innentől lesz egy forprofit tevékenységem, és mellette egy ügy, amit viszek.

Eddig egy aranyos civil egyesületet vezettél, jó célokért dolgoztál, majd átváltasz az üzleti világ legkockázatosabb műfajába. Kaptál ezért megjegyzéseket?

P. V.: Lehet, hogy kedves vagyok, de aranyosnak senki sem mondana. (Nevet.) Sokkal inkább vehemens vagyok, ez már a Bridge-ben is megvolt. Ilyen karakterprobléma azért nem merült fel, mert az összes befektető így működik. A világ másik felén ebben nincs semmi meglepő, ha egy üzleti szereplő valamilyen ügy mellett is elköteleződik. Szerencsére nem kaptam meg senkitől, hogy probléma lenne, sőt arra buzdítanám az üzleti szereplőket, hogy legyenek ügyeik, ha komolyan gondolják az identitásukat és az értékek közvetítését, így tudunk értékalapon gondolkodni és mint ország előrelendülni.

Oké, két barát elhatározza, hogy belevág, és befektetőnek áll. Hogyan épül fel a cég?

F. Gy.: Ez befektetési holding, nem alap, egy európai és egy amerikai lábbal. Az európai ernyőszervezet már áll, Máltán jegyeztük be. Ez a külföldi befektetőink miatt van, nekik komfortosabb így. A magyar viszonyokkal nincsenek tisztában,

Cégek, amikre megmondta Vera, hogy durranni fognak, amikor még sehol sem voltak: Bitrise, Distinction, Publish Drive.

szeretik az angolszász jogot, de van egy brexit, és költségek terén is ez a legjobb opció, Luxemburg vagy Hollandia kábé kétszer ennyibe kerülne.

A magyar cég a máltai 100 százalékos tulajdona, mi ebben vagyunk alkalmazot- tak áprilistól, a közvetlen befektetéseink tulajdonrészeit ide rakjuk. Ezzel párhuzamosan elkezdtük kiépíteni az amerikai struktúrát is, a cégbejegyzés már folyamatban van, a forrásgyűjtés következik.

Mennyi pénzt és ki ad bele?

F. Gy.: Most induláskor közel tízmillió euróval gazdálkodunk, amit szeretnék húszmillióra növelni a következő egy évben. Csak magánszemélyekről van szó, intézményi forrás nincs, és nem is tervez- zük ebben a körben. Befektetőink egyben társalapítók is a struktúra miatt.

Mondtok neveket?

F. Gy.: Magyarok közül, akiket említ- hetünk, például Gerendai Károly vagy Lakatosék, Dávid és Péter. Dávidnak szintén **komoly startuptapasztalata van**, az igazgatóságban is részt vesz. Külföldi ne- veink között van egy Salesforce senior vice president, a legnagyobb francia integrátor tulajdonosa, az egyik legnagyobb bolgár exit mögötti alapító, és még jó páran a csőben.

Van a befektetőiteknek, pontosabban a társtulajdonosoknak hozamelvárásuk?

F. Gy.: Ez olyan eszköz- osztály, ahol nem lehet garantálni, benne van a sokszoros, és az egyszeres alatti megtérülés is.

P. V.: Ezzel amúgy tisztá- ban vannak a tulajdonos- társaink is, erre ők sem az egész vagyonukat tették

fel, hanem egy olyan részét, ami elbírja a kockázatot.

F. Gy.: És őket személyesen ismerjük, jó kapcsolatot ápolunk. Nem európai adófi- zetők ismeretlen tömege, a szemükbe kell tudnunk nézni. Azt azért fontos hozzáte- ni, hogy az én pénzem is benne van, 1,5 millió euróval szállok be.

P. V.: Én nem szállok be tőkével, partner leszek.

Hova akartok befektetni, milyen profillal?

F. Gy.: Seed fázisú startupokra lövünk, ez



Pistyur Vera hátralép a Bridge operatív vezetésétől, boardtagként folytatja

a méretünkben is látszik, kifejezetten Ke- let-Európában, összesen nyolc országban keresünk korai fázisú startupokat. Nagyon fontos, hogy elsődlegesen nemzetközi piacokat célozzanak, ez lehet Amerika, Nyugat-Európa, esetleg Ázsia, ahol meg- van a kritikus tömeg.

P. V.: Alapvetően technológiai cégeket nézünk, szektorálisan nem húztunk vonalat, de a figyelmünk valamiért mindig olyan cégekre vetődik, ahol a termék időt vagy pénzt szabadít fel más vállalatoknak.

F. Gy.: És van szubjek- tív szempont is. Olyan alapítókat keresünk, akik tisztában vannak vele, mire vállalkoztak, képesek ezen az úton végigmenni. Erre a műfajra csak azok alkalmasak, akik a szemé- lységüket tekintve képesek

a cégükkel fejlődni, növekedni.

Itt jön be a hatodik érzék?

P. V.: Az is, de ha valaki azt mondja nekünk, hogy először megnézné a magyar piacot, és majd utána lépne ki nemzet- közire, az nálunk piros zászló.

F. Gy.: Nagyon kevés ember szokott töb- bet elérni, mint amit a képzelőereje és az ambíciója lehetővé tesz. Olyan alapítókat keresünk, akik nagyban akarnak játszani, nem félnek attól, hogy Amerikába utaz- zanak networkolni, vagy felhúzzanak egy

értékesítési hálózatot, és hajlandók ezért fejlődni.

Befektetések van már?

F. Gy.: A Bitrise még saját volt, ezt hozom magammal a portfólióba, de most zártuk le az első új befektetésünket. Ez a Recart – nagyon ügyesek, és nagyon fiatalok. Mes- sengerre fejlesztenek chatmarketingsoft- vert, az USA az elsődleges piacuk, tavaly már 2,5 millió dollár bevételt termeltek, befektetés nélkül. Nagyon talpraesett CEO-juk van, időről időre megosztja a cég számait a blogjukon. És az a helyzet, hogy ebben a szakaszban, ahol most tartanak, a mi számaink a Ustreammel

Sok cég járt úgy a régióban, hogy egy szint után nem merte úgy nyomni a gázt. Aztán jött egy amerikai, és letarolta a piacot.

rosszabbak voltak. Ezek után elég hamar megfogalmazódott bennünk, hogy ide mi beszállunk vezető befektetőnek, 800 ezer dollárt tettünk be.

Mekkora portfólió a cél, és mennyi pénzt fogtok befektetésenként kihelyezni?

F. Gy.: Összesen 20–25 cégbe helyezünk ki forrást, és 5–10 évig maradunk benn.

Lakatos Dávid alapította a Soldot, amit a Dropbox vásárolt fel, most az unikornis - egymilliárd dollárnál értékeesebb - Formlabs termékfejlesztési vezetője.

Forbes **KILÖVÉS**
Mindenki más előtt!

LAPMEGJELENÉS ELŐTT EGY NAPPAL IZGATOTTAK VAGYUNK: A LAP KIJÖN A NYOMDÁBÓL.

A KILÖVÉSEN ELSŐKÉNT TI VEHETITEK A KEZETEKBE A FORBES LEGJÓBB SZÁMÁT, MIKÖZBEN MEGELEVENEDIK A LAP:

Egyhónapos munka vége ez, ami kezdődik újra előlről, de egy estére szeretnénk megállni és együtt ünnepelni. Átadni nektek az érzést, az élményt, mikor kezünkbe vesszük a még meleg, festékilletű friss lapszámot.

minden hónapban az aktuális szám 2-3 szereplőjével beszélgetünk, élőben. Kiderül, mi maradt ki a lapból és kulisszatitkokat is elárulunk a szerkesztőség életéből.

JEGYINFO: FORBES H/KILÖVES
JEGYÁR 4000 FT

@

DNB
Modern Hungarian Wine Bar & Kitchen

Budapest

2019. ÁPRILIS 30. 17.30, 1051 BP., DUNA KORZÓ 1.

ÁPRILISI VENDÉGEINK VOLTAK



Földessy Margit
SZÍNÉSZNŐ



Fördös Zé
GASZTROBLOGGER,
TELEVÍZIÓS MŰSORVEZETŐ



Czákó Borbála
EY, PARTNER, HBLF, ELNÖK

Lesznek dealek, ahol mi vezetjük a kört, és olyan is, ahol más mellett szállunk be, minimum 150 ezer, maximum 1,5 millió euró között. Egy körben tipikusan legfeljebb 20–25 százalékos tulajdonrész lehet elkérni összesen. Arra számítunk, hogy ahol földrajzilag mi vagyunk közelebb, és nagyobb a ráhatásunk a cégre, ott leszünk vezetők, de már kiépítettük a kapcsolatot a vezető osztrák, román, cseh, lengyel régiós alapokkal, akikről azt gondoljuk, hozzáértés és track record szempontjából is megfelelők.

Bőven van most forrás a régióban, mitől lesztek ti érdekesebbek az Oktogon Ventureszel?

F. Gy.: Sok magvető alapkezelő lép fel a növekedési szakaszba, és csinálnak soktízmillió alapokat. Nekünk ez egy lehetőség, mi pont most lépünk be

a seedpiacra. Szerintünk egy startupnak három dolgot tud nyújtani a befektető, és ebből csak egyik a pénz. Ott van még a tapasztalatunk és a kapcsolatrendszerünk akár ügyfelek felkutatásához, szakemberek toborzásához vagy következő körös befektetéshez. Szerintünk ebben is tudunk újat mutatni, erős szinergia van köztünk, Vera Európában mozog otthonosan a Bridge Budapest miatt, míg én Amerikában és Kelet-Ázsiában vagyok erős.

Mit jelent az, hogy otthonosan mozogtok? Milyen ajtókat tudtok megnyitni?

F. Gy.: Az én esetemben azt jelenti, hogy ha küldök egy mailt, komolyan veszik, időt szánnak arra a pitchre, amit mutatok nekik. Ha ajánlok egy csapatot, az általában jó egy meetingre. Emellett tudunk olyan ázsiai befektetői körökről, akik csipegetnének a régió piacából – a Ustream miatt nekem a Softbankkal szoros a kapcsolatom, de nekik van egy hatalmas holdudvaruk, ami követi őket. Nekik jó belépőpont lehetünk, mert helyismeretük viszont nincs.

P. V.: Ez igaz amúgy az amerikaiakra is, akik még mindig Londonon keresztül nézik a régiót.



Mit látnak távolról a régióban? Még mindig mi vagyunk az olcsó programozók, vagy érezhető valamiféle változás?

P. V.: Voltak olyan sikertörténetek, amik miatt nem lehetett nem észrevenni a régiót. Ilyen kilépő volt a Ustream is, vagy Romániából a **UI.Patt**, ezek a világítótornyok ebben a közegben.

F. Gy.: Személyes tapasztalat, hogy anno 2007-8 körül, amikor először kellett pitchelnem a Ustreamet, mindig megkaptam ezt a kérdést: miért pont Budapesten van a fejlesztés? Amikor már az eladásról tárgyaltam, már inkább pozitívum volt, mint negatívum, szerintem a régió megítélése kifejezetten jó a világpiacra.

Most nem a Bridge-féle optimizmus szól belőletek? Amiben mindig nagy hátrányunk volt – értékesítői, marketinges, üzleti tudás –, abban előreléptünk?

P. V.: Egyértelműen felnőtt egy generáció, akiknek nem kell elmagyarázni a globális szemléletmódot, tanultak külföldön, kész-

ség szinten használják a technológiákat, egészen más keretrendszerben gondolkodnak a világról. Az elmúlt tíz évben cégek is kinőttek, és sokakat megfertőzött ez a közeg, nekik van már követendő példa.

F. Gy.: Hozzá vagyunk szokva erre, hogy minimális erőforrásokból kell kihozni a legtöbbet. Indulásnál ez jól jön, de ott tud hirtelen előnyből hátrány lenni, amikor valamennyire sikeresek lesznek, és nagyot kell lépni, pénzt költeni a további növekedéshez.

Itt van szükség az amerikai mindsetre, bátran menni előre, akár annak árán is, hogy a nyereségesből egy ideig masszív veszteségbe fordul a cég.

Sok cég járt úgy a régióban, hogy elért egy szintet, ahonnan már nem merte úgy nyomni a gázt. Aztán jött egy amerikai versenytárs és letarolta a piacot. Tapasztalatból tudom, nekem, kelet-európai lévén, hosszú évekig tartott elfogadni,

hogy látszólag két kézzel szórjuk a pénzt, azért, hogy majd pár évvel később sokkal nagyobb bevételt érjünk el. Mi ebben tudunk segíteni az alapítónak, hogy merjen nagyot gurítani, amíg a lehetőség megvan, mert ezek idővel bezárulnak.

Nem nekünk lesz a legjobb túlélési arányunk, de ami bejön, az hatalmasat szól majd.

Ha már nagyban gondolkodunk: ti hova akartok eljutni, mi a víziótok?

F. Gy.: Az a cél, hogy felépítsünk egy olyan portfóliót, amire később majd következő évfolyamokat tudunk indítani, amihez már intézményi befektetőket is bevonnánk, hogy nagyobb tudjunk játszani. Mi inkább az amerikai szemléletet követjük, nagyobb rizikót vállalunk be, nem megyünk olyan cégbe, amelyik első ránézésre tud egy három-négyszeres ikset, csak olyanba,

ami tudhat egy százszoros növekedést. Valószínűleg nem nekünk lesz darabra a legjobb túlélési arányunk, de ami bejön, az hatalmasat szól majd.

Vera, hogy fogja bírni ezt a kockázatkerülő attitűdöt?

P. V.: Ilyen téren abszolút hallgatunk egymásra, egy percig nem kérdőjelezem meg Gyula technológiai tudását, én meg a szoft oldalával vagyok jobban tisztában. Nem vagyok kockázatkerülő, hogy fogalmazzam meg ezt pontosan...

F. Gy.: Próbálsz megfelelni a női sztereotípiáknak.

P. V.: Na, mindjárt kapsz egy pofont! (Nevet.)

F. Gy.: Egyébként ez a stratégia teljesen racionális. Ha tele van a portfóliód

két-háromszoros hozampotenciálú cégekkel, nem fogják a végén a cechet kifizetni, mert szabályszerű, hogy a felesben végzi. Attól nehéz, hogy nem tudod előre, melyik fele lesz az. Ezért kell olyan cégekbe beszállni, amikben legalább a potenciál megvan sokszoros növekedésre. Azt tanultam azoktól az amerikai és japán befektetőktől, akikkel dolgoztam, hogy a nyerő tétekre kell duplát feltenni, a többit pedig fájó szívvel, de le kell írni, mert az embernek nem csak a pénze, a figyelme is véges.

P. V.: Az ambíciókhoz mindenképp hozzátartozik, hogy nem akartuk megvárni, hogy a nagy amerikai alapok nyissanak helyi képviselőt, és kezdjenek el játszani a régióban ezzel a szemlélettel, hanem mi legyünk ezek.

Mivel lennétek elégedettek személy szerint? A pénz mennyire erős motiváció?

F. Gy.: Nem vagyok szégyellős, abszolúte az. Ez egy olyan játék, ahol a sikert pénzben mérik. És itt nem arról van szó, hogy a megélhetésemre kell a pénz. Én kapitalistának vallok magam, szeretném, ha ez a vállalkozás a lehető legtöbb hozamot hozná.

Amerikában azokat az alapokat tartják jónak, amik legalább egy háromszoros hozamot megcsinálnak, ezt szeretném megugrani, de ennél jóval magasabb ambícióink vannak.

P. V.: Engem a sikertörténetek része érdekel, a pénz csak ezeknek a kellemes következménye. Erről szól a Bridge is, megyünk szembe az árral, hogy kiépítsünk egy olyan üzleti kultúrát Magyarországon, ami egyelőre nem jellemző.

F. Gy.: És az is igaz, hogy előbb-utóbb valaki meg fog haladni engem, és a Ustreamet is. Ott szeretnék lenni abban a sztoriban – legalább a kispa-

OKTOGON VENTURES

TŐKE

20 millió euró, eddig 10 millió euró

FÓKUSZ

technológiai startupok, magvető fázis

GÉLORSZÁGOK

Magyarország, Lengyelország, Csehország, Szlovákia, Szlovénia, Románia, Bulgária, Horvátország

KIHELYEZÉS

minimum 150 ezer, legfeljebb 1,5 millió euró follow-up körrel együtt

BEFETETÉSEK

Bitrise (2017 vége): angyaljegy, az összeg nem publikus (Fehér Gyula magánbefektetése)

Recart (2019 március): vezető befektető, 710 ezer euró



Nem tudsz elolvasni minden érdekes cikket a neten. A Forbes Espressót viszont igen. A Forbes hírlevele az internet legérdekesebb cikkeivel, a szerkesztőség válogatásában.

IRATKOZZ FEL, ÉS OLVASD, AMIT MI OLVASUNK!