

Pénzügyi információ:

- Közösségi finanszírozási szolgáltatás indítása: 2020 Q1.
- Eddigi tőkebevonások: 202 M Ft. (MKB Fintech, anyalok, Hiventures)
- Pre-money cégérték: 350 M Ft. 14 M Ft-ig, majd 525 M Ft-ig nő.
- Keresett tőke: 199 M Ft (48 és 150 M Ft-os mérföldkövek)

Alapítók



Rovnai János

Közgazdász, alkalmazott matematikus. Saját informatikai cégcsoportot épített, melyet 16 éve irányít (dolphio.hu, counterguard.hu, spotnzoom.com, swappear.com, signal.us, stb.)



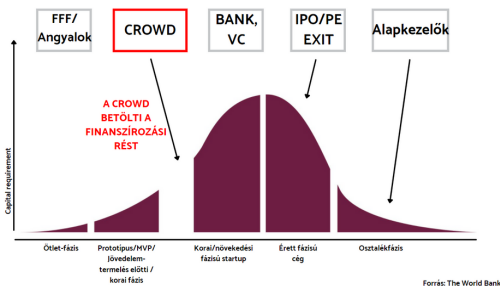
Szeles Nóra

Közgazdász, egyetemi oktató, 20+ év brókeri, 15+ év vezető üzletfejlesztési tapasztalat. Nevéhez fűződik a határidős ügyletek bevezetése a BÉT-en. MBA fokozatot szerzett az USA-ban. A Tőzsdesztori c. könyv szerzője. A közösségi finanszírozás témájával 2014 óta foglalkozik.

A Tőkeportál teljes csapata a tokeportal.hu oldalon mutatkozik be.

A probléma:

Számos piacképes ötlet megvalósíthatóságát akadályozza meg a tőkehiány akkor, amikor a saját tőke elfogy, a barátok és ismerősök (az ún. "3F") már nem tudnak tőkét biztosítani, de még nem lehetséges finanszírozáshoz jutni. A közösségi finanszírozás hiányában nem jut elég tőke a gazdaságba, és a lakosoknak nincs módja befektetni helyi vállalkozásokba. A magyar piacon még mindig túl kevés vállalkozás jut időben és hatékonyan tőkéhez. A fejlett gazdaságbeli minta a közösségi finanszírozásra az igényt már megteremtette, a Tőkeportál modellje már elfogadott, de növekednünk kell, hogy az új EU's jogszabálytól várt kereset-növekedés kielégítésére fel tudjunk készülni.



A probléma másik oldala, hogy Magyarországon egyelőre kevesebb ismert a közösségi finanszírozás, mint befektetési lehetőség a kisbefektetők között.



Eddigi eredmények:

Kampányaink (db)	Lezárt	Sikeres db / M Ft	Futó	Csőben
Részvénycélú	5	2 / 56 M Ft	2	3
Támogatáscélú	5	3 / 4 M Ft	3	5

Több ezer felhasználó. 400+ tranzakció.

A Tőkeportál megoldása:

A Tőkeportál a hazai piacon egyedülként megtalálta a megoldást a részvénycélú közösségi finanszírozásra a hazai és a vonatkozó EU-s jogszabályok keretein belül. Csak a közösségi finanszírozás teszi lehetővé, hogy magánszemélyek és nem-intézményi befektetők (a crowd) is, egyszerűen, prudensen, kis összegekkel fektethessenek be helyi vállalkozásokba, startupokba, amelyeknek az intézményi finanszírozáshoz nehéz hozzájutni. A platform szolgáltatásai, kommunikációja és oktatási tevékenysége a startup-ökoszisztéma építését célozzák. A startupokat mentor-és partnerhálózatunkat is bevonva segítjük befektetésre alkalmas vállalkozássá fejlődni. Saját fejlesztésű platformunk nemzetközi színvonalon, két nyelven támogatja felhasználóinkat.

Célpiac, felhasználók:

A kínálati oldali célcsoportunkat azok a kis- és kezdő vállalkozások alkotják, amelyek innovatív ötleteik megvalósításához szeretnék tőkét bevonni. Keresleti oldalról a közösségi befektetők magánszemély- és intézményi befektetők, akik számára a platform egyszerű és biztonságos felületet, élményt nyújt a befektetési tranzakcióhoz.

Versenyársak:

Részvénycélú közösségi finanszírozás terén jelenleg a hazai piacon nem található versenytárs:

	5-100 millió Ft tőkebevonás	Kisbefektetők/vevők hozzáférése üzleti ötletekhez	Helyi marketing értéke van a tőkebevonásnak
Tőkeportál	igen	igen	igen
Hiventures	igen	nem	nem
Anyalok	igen	nem	nem
Külföldi platformok	igen	igen	nem

Seedrs, London (2012)	FundedByMe, Stockholm (2013)	Companisto, Berlin (2011)	Investor, Helsinki (2013)	Funderbeam, Tallin (2013)	CONDA, Bécs (2014)	Crowdberry, Pozsony (2015, Tatra Banka)
1300 kampányból 1,27 Mrd EUR, ~72 e befektetésből (25 e befektetőtől). Jelentős másodlagos piac. GB+EU stratégia.	~110 kampányból 72,6 M EUR, 250 e felhasználó, indult másodlagos piac. Holland, Lengyel, UAE, Malajzia.	117 kampányból 100 M EUR, 88 e felhasználó. Német stratégia.	160 kampányból 200 M EUR, 50 e+ felhasználó. É-EU, német, szlovák stratégia.	75 kampányból 30 M EUR, 68 e felhasználó, aktív másodlagos piac. D-EU, D-A és globális stratégia.	142 bef. célú és ingatlankampányból 47,5 M EUR, 35 e felhasználó. Osztrák-német stratégia.	34 bef. célú és ingatlankampányból 50 M EUR, középvállalkozások.

A Tőkeportál komparatív előnyei:

A Tőkeportál csapata ügyfélközpontú szolgáltatást nyújt: a hozzánk kerülő startupokat inkubáljuk, segítjük befektetésre alkalmas vállalkozássá válni; a befektetők kérdéseire a válaszadásról gondoskodunk. Mentor-és partnerhálózatunkkal nemcsak a kampányokat, hanem a teljes ökoszisztémát szeretnénk építeni.

Üzleti modell:

- kampánygazdától szedett sikerdíj: 5-6,67%
- tanácsadási szolgáltatás
- események, hackatlonok szervezésének díja
- szponzoráció.

A tőke felhasználása:

- ECSPR rendelet által biztosított üzletágak beindítása és egy nemzetközileg is egyedülálló ügyfélművelési nyújtása:
 - CEE szintű terjeszkedés
 - kölcsön célú kampányok indítása
 - másodlagos kereskedelem támogatása (billboard).
 - IT biztonság fokozása és üzletmenet-folytonossági tervek
 - wallet és további integrált szolgáltatások
- A felhasználói élmény jelentős növelése (UX/UI fejlesztés).
- Ingatlancélú és termékcélú kampány-üzletág beindítása.
- A kommunikációs edukációs tevékenység jelentős bővítése.

Exit stratégia:

2021. nov. 11-től az ECSPR megnyitja jogilag a lehetőséget a határon átnyúló szolgáltatásokra. Ennek következtében várható érdeklődés a Tőkeportál nemzetközi felvásárlására is. A tőzsdei bevezetés is a terveink között szerepel.

Tervek:

(M HUF) 2021-2026	1.év	2.év	3.év	4.év	5.év	6.év
Értékesítés nettó árbevétele	26	126	205	320	484	550
Ráfordítások	31	95	118	129	140	156
EBITDA	22	74	108	212	364	394
Nettó eredmény	5	21	24	113	252	284

- A startup ökoszisztéma központi eseményének tartott, 2020. Q1-ben indult Kanapé Pitch sorozat a 35. részről tart, 80 vendégünk volt, több száz videót készítettünk, amelyek nézettsége eléri az 500 órát és a 40 ezer viewt. Egy-egy adásra átlagosan 150-en regisztráltak.
- Heti szakmai blogposzt, magyar és angol nyelven.
- Hetente 4-6 posztunk jelenik meg Facebookon, LinkedInen, újabban Instagrammon, TikTokon. Youtube csatornánk követettség folyamatosan nő.
- Tudatosan vállalunk szerepet közép-és felsőoktatási eseményeken, kurzusokon.
- Létrehoztuk a Covid hatásainak ellentételezését jelző **Felajánlasmérőt**.
- Facebook: 4200+ követő. LinkedIn: 600+ követő (csak organikus növekedés).
- A weboldalunk látogatottsága: heti 800 - 1200.

KANAPÉ PITCH ONLINE

