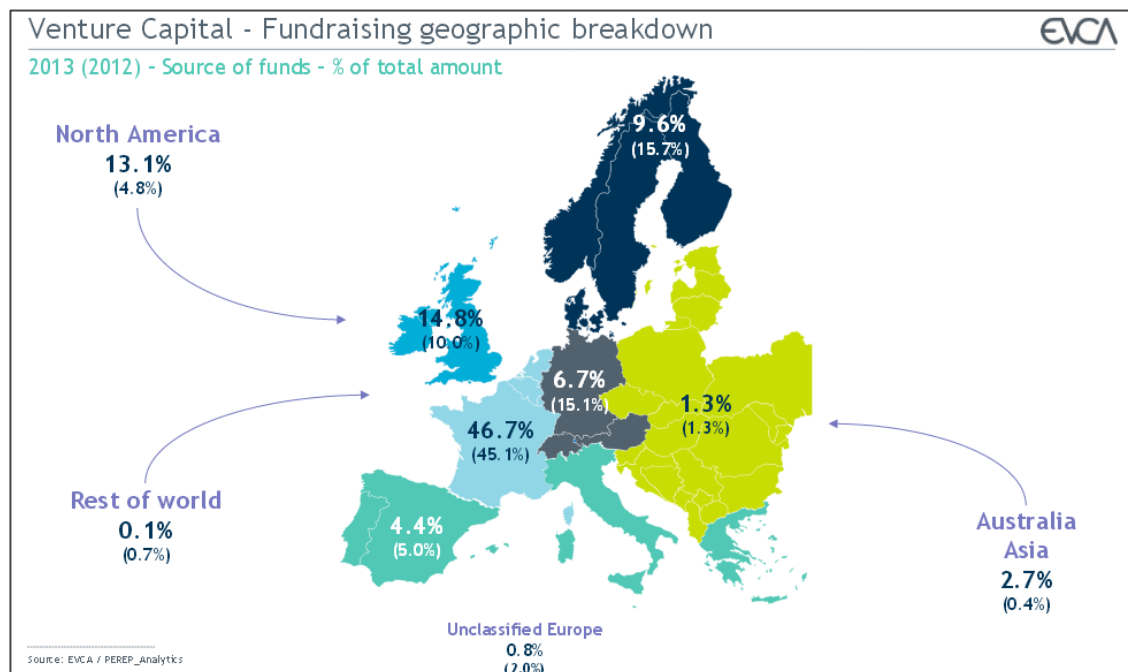


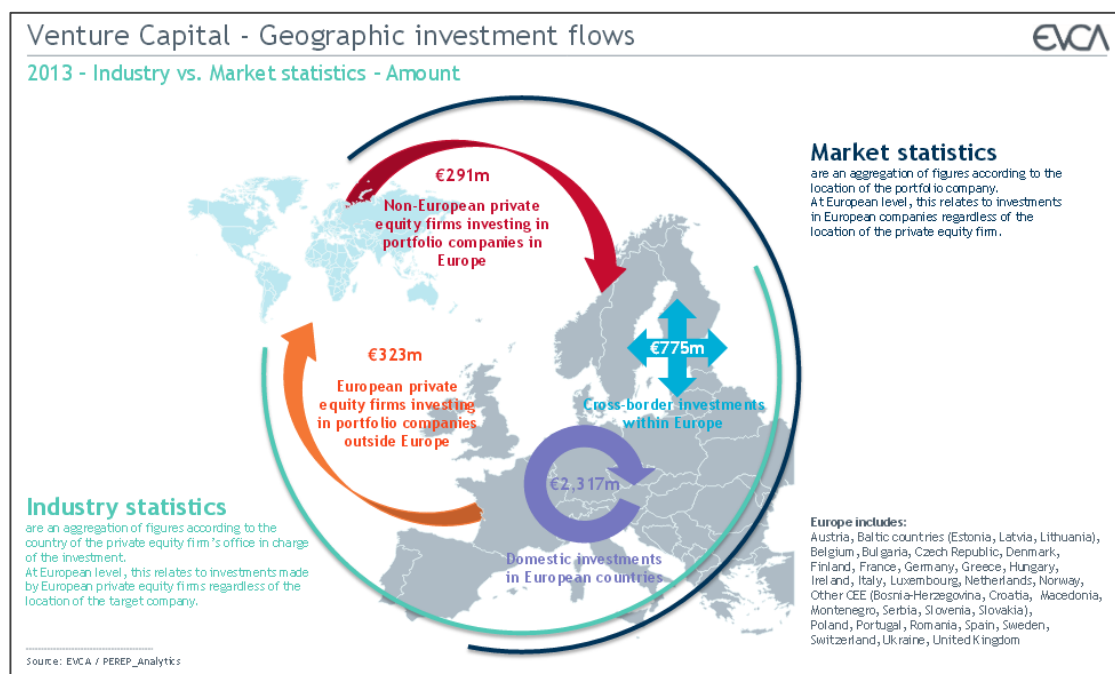
MELLÉKLETEK

1. MELLÉKLET: A KOCKÁZATI TŐKE ÁRAMLÁSÁNAK FÖLDRAJZI CÉLPONTJAI (2012-2013)



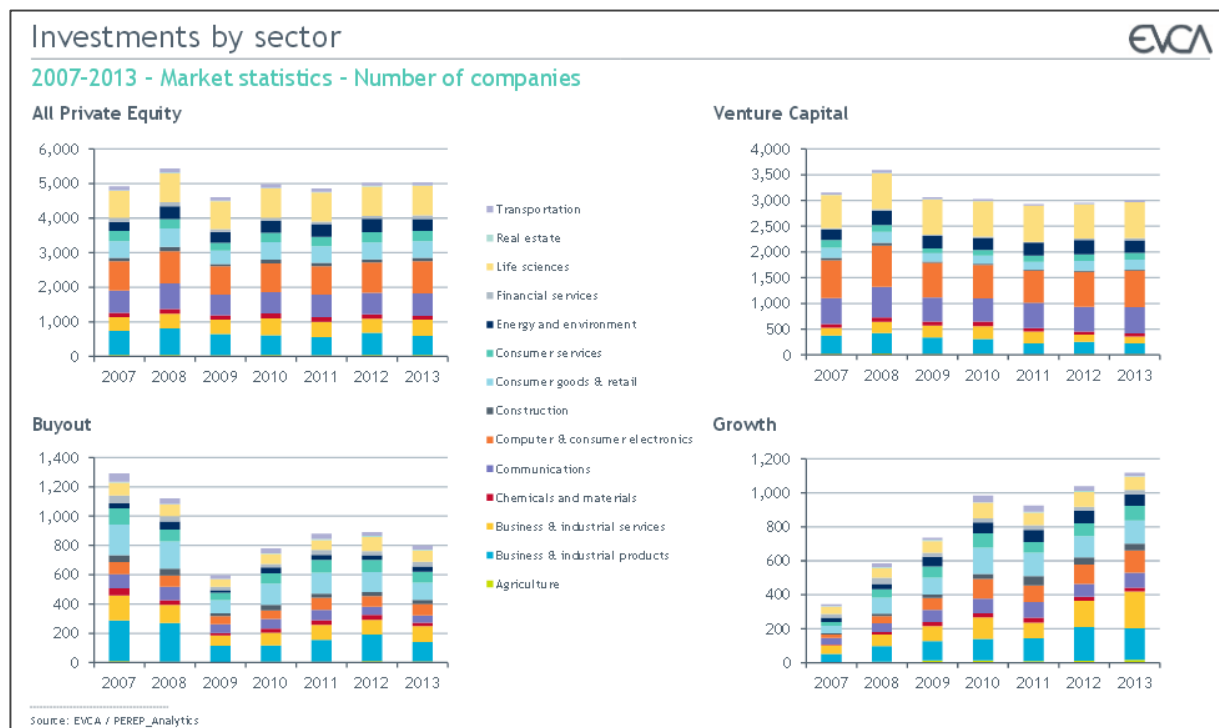
Forrás: 2013 European Equity Activity – EVCA

2. MELLÉKLET: A KOCKÁZATI TŐKE PÉNZBENI ÁRAMLÁSA 2013-BAN



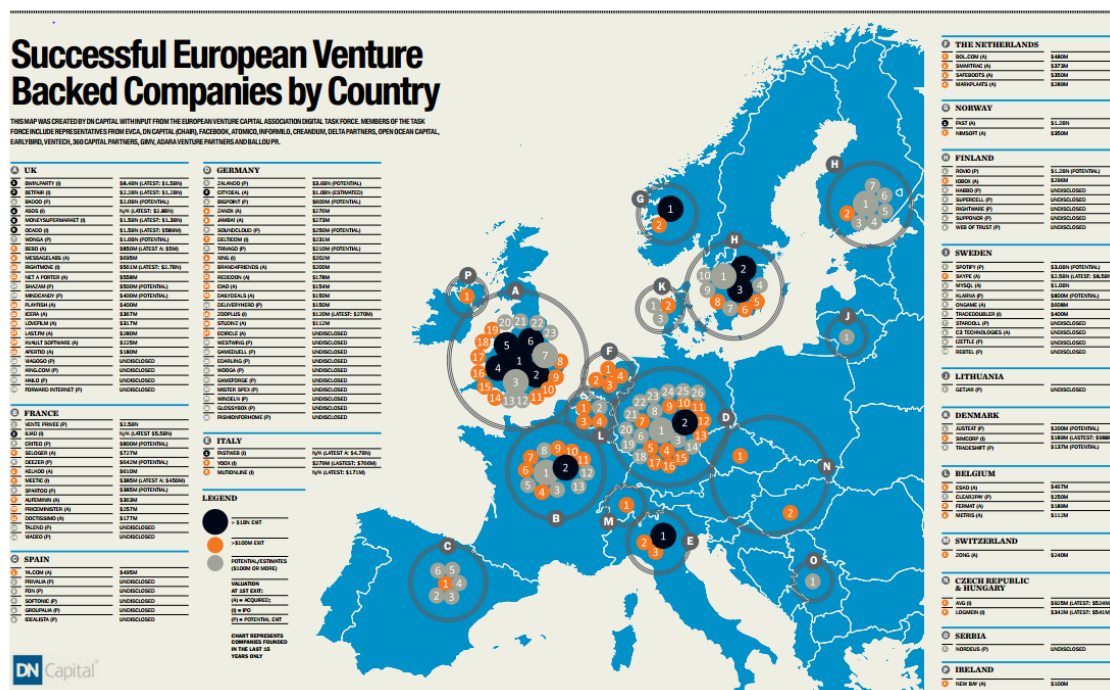
Forrás: 2013 European Equity Activity – EVCA

3. MELLÉKLET: BEFEKTETÉSEK SZÁMA A VÁLLALKOZÁSOKBA SZEKTORONKÉNT 2007-2013 KÖZÖTT



Forrás: 2013 European Equity Activity – EVCA

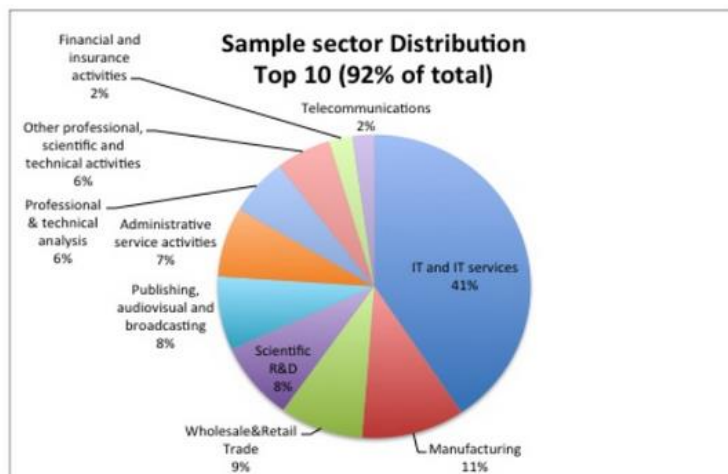
4. MELLÉKLET: SIKERES VC BEFEKTETÉSEK EURÓPÁBAN (2012)



Forrás: http://www.informilo.com/sites/default/files/informilo_le_web_magazine_2012.pdf

5. MELLÉKLET: A „THE ECONOMIC IMPACT OF ANGEL INVESTMENT” TANULMÁNY RÉSZLETES EREDMÉNYEI (2014)

- The FINAL sample comprises 1.661 companies with an average life of 6.3 years
- The top 5 sectors cover 69% of the companies (IT, Manufacturing, Commerce, Science R&D, Media)

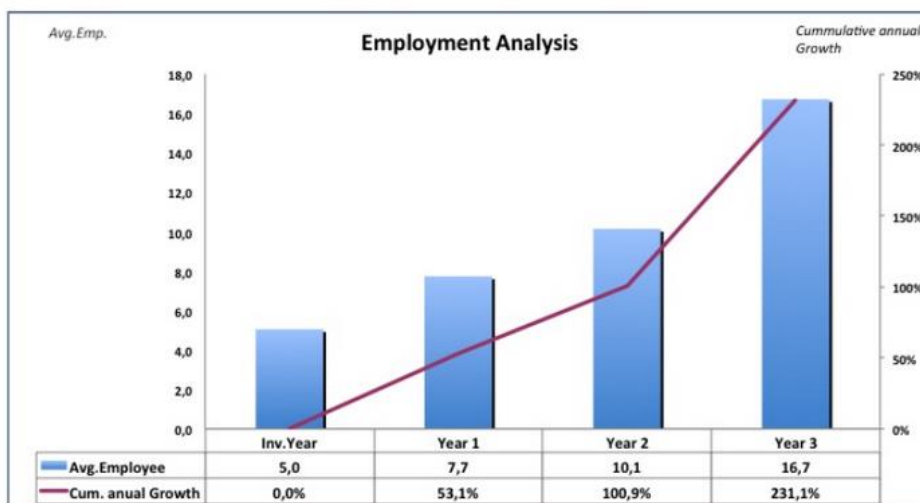


BUSINESS ANGELS
crecer+

eban
european business angel network

Estimated impact on employment

- Companies, on average, have 5 employees when they receive angel investment
- The employment level more than triples by the third year after angel investment



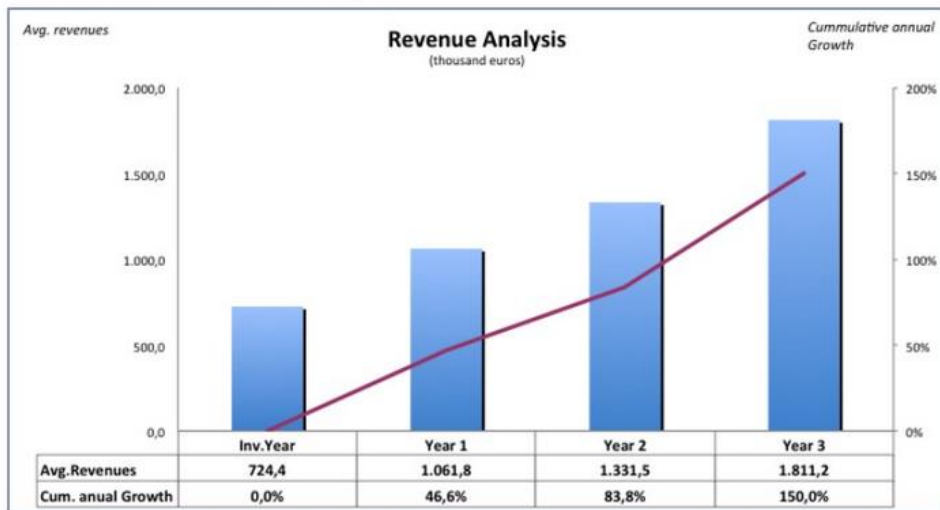
Source: Elaborated by Lourdes Moreno with data from Orbis database

BUSINESS ANGELS
crecer+

eban
european business angel network

Estimated impact on revenues

- Revenue generating companies see their top line increase by 150% in 3 years
- Their revenues are close to €1.8m 3 years



Source: Elaborated by Lourdes Moreno with data from Orbis database

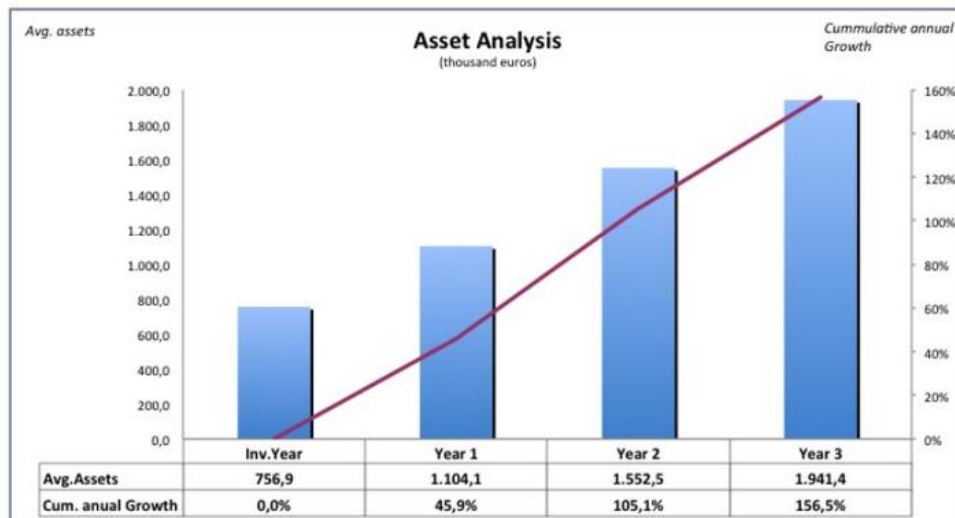
* Does not include zero revenue companies on year of investment

BUSINESS ANGELS
crecer+

eban
european business angel network

Estimated impact on assets

- The closing balance sheet size at year of investment is of €0.7m growing at similar rate than revenues



Source: Elaborated by Lourdes Moreno with data from Orbis database

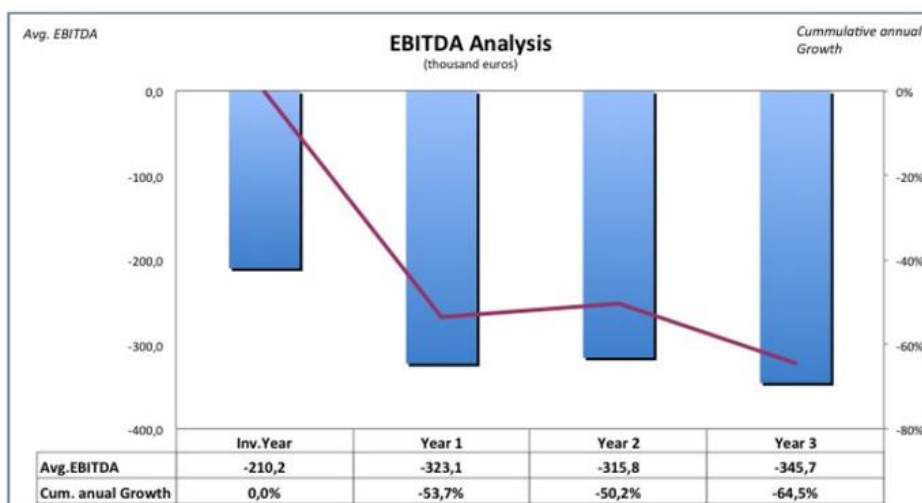
BUSINESS ANGELS
crecer+

eban
european business angel network

Forrás: http://www.slideshare.net/fullscreen/eban_org/day1-lourdes-moreno-impact-of-angel-investment/3

Estimated impact on EBITDA

- Our analysis of the EBITDA indicates the start-ups do not reach break even at the EBITDA level during the first three years after the investment



Source: Elaborated by Lourdes Moreno with data from Orbis database

BUSINESS ANGELS
crecer+

eban
european business angel network

Estimated impact by industry sector

- Large concentration on the IT sector with 37% of the companies
- The IT sector presents the best financial performance being the only one with positive EBITDA after three years
- The publishing, audiovisual and broadcasting sector shows the largest employment generation capacity though the worst in profitability

Cummulative % growth in Top sectors (3 years after investment)

	No. Observations	Employment	Revenues	Assets	EBITDA
Final Sample	1.665	231%	150%	157%	-64%
IT and IT services	617	214%	429%	237%	87%
Manufacturing	162	169%	114%	70%	-130%
Wholesale and retail trade	131	239%	158%	163%	-49%
Scientific R&D	127	158%	137%	83%	-61%
Media (Publishing, audiovisual and broadcasting activ.)	119	521%	228%	125%	-393%

Negative EBITDA growth implies margin deterioration from a negative starting position.

Source: Elaborated by Lourdes Moreno with data from Orbis database

BUSINESS ANGELS
crecer+

eban
european business angel network

Forrás: http://www.slideshare.net/fullscreen/eban_org/day1-lourdes-moreno-impact-of-angel-investment/3

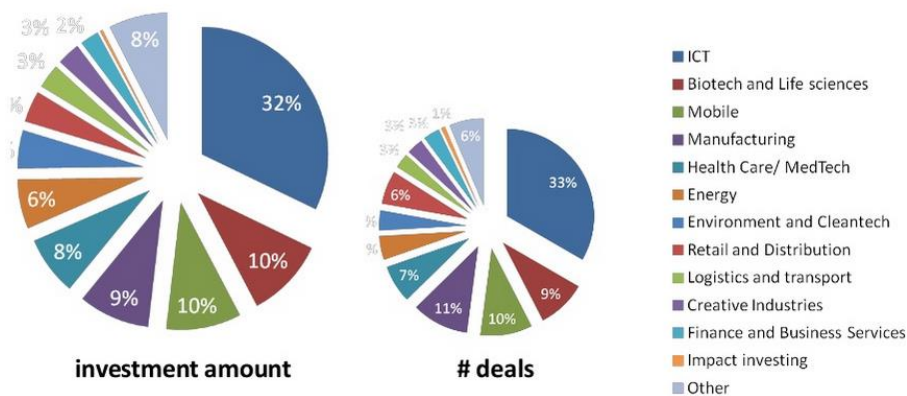
6. MELLÉKLET: EBAN ANGYPALPIAC STATISZTIKA 2013

Angel Market in 2013

	2011	2012	2013
Average Investment per company	181.400	174.833	165.787
Average Investment per BAN	1.041.616	1.107.081	1.184.378
Average Investment per BA	19.653	19.480	20.437

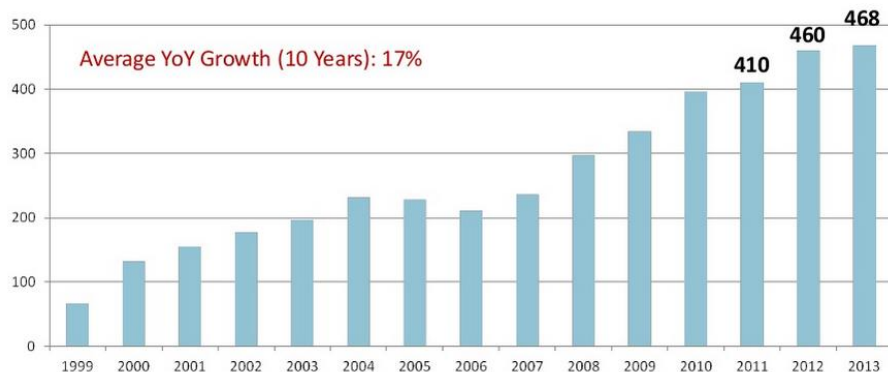
eban

Investment by Sector



eban

Business Angel Networks



eban

Forrás: http://www.slideshare.net/fullscreen/eban_org/eban-statistics-2014-congress/4

7. MELLÉKLET: KÁROLYI ANTAL MÉLYINTERJÚ GUIDE

BEFEKTETÉSI FOLYAMAT BEMUTATÁSA AZ ÜZLETI ANGYALOK ÉS AZ FORMÁLIS KOCKÁZATI TŐKE ESETÉBEN

Budapest, VII. ker. 2013. szept. 27. 13:00

Befektető attitűdjei, A KIVÁLASZTÁS

1. Mit gondolsz **miben tér el** leginkább az általatok alkalmazott befektetési folyamat a hitelintézeteknél alkalmazottaktól? Mit tudsz a többi üzleti angyalnál alkalmazott folyamatokról, mutat azonosságot a tiédde?
2. Hogyan **találsz meg** a potenciális vállalatokat? – ők keresnek téged vagy te őket, esetleg mindkettő jellemző?
3. **Hogyan választod ki a cégeket?** Mi alapján döntesz, hogy melyik kerülhet bele a portfólióba és melyik nem? Az üzleti angyalokra is jellemző a több lábon állás - mint a kockázati tőke-társaságokra – portfólió létrehozása? A **menedzsment személye, hozzáállása, motivációi** fontosak? Milyennek kell lennie egy jó vezetőnek, vállalkozónak? (Személyiségjegyek: megbízható, érték a család, kreatív, önálló, irányítható, együttműködési képesség)
4. Milyen **szervezeti jellemzőket** veszel figyelembe (létszám, kapacitás, szervezet, motivációs rendszer stb.)? *Ezt a kérdést nem éreztem fontosnak abban a szituációban*
5. Mely **életkorú** vállalkozásokba fektetsz be szívesen?
6. Mekkora **összeget** vagy hajlandó invesztálni egy vállalatba? – befektetés mérete
7. Mely **ágazatok** azok, amikbe szívesen fektetsz be? Ennek személyes vonatkozása van, vagy ez a legjövedelmezőbb? A **termék/szolgáltatás** jellegéről mi mondható el általánosságban? **Területileg** mely régiókat preferálsz (Mo.-EU.-globálisan)?
8. A **verseny, a piac növekedési lehetőségei** mennyire mérvadóak? Mik a legjobb jellemzők, ami elősegíti a pozitív döntést? –INNOVÁCIÓ
9. **Az állami szabályozás és szerepvállalás** miként hat a kiválasztási folyamatra?
10. A **kiszállási lehetőséget** is mérleget a kiválasztás során?

ÉRTÉKELÉS, INTERJÚZTATÁS

11. Hogyan történik az adatbegyűjtés? Hogyan **súlyozod** az információkat?
12. A **pénzügyi tényezők** fontosak a befektetési döntés során? Mely **pénzügyi / gazdasági faktorokat, mutatókat** vizsgálsz meg a döntésnél? Milyen **dokumentumokat** kérsz az értékelésnél? Szükséged van-e bizalmas adatokra?

DÖNTÉS

13. Érzelmi tényezők (szubjektivitás) is befolyásolnak, vagy csupán a számokra és a **realitásra** alapozol? Mit tudhatunk erről?
14. A döntéshozatal **csoportos** – szakértők bevonásával történik, vagy **egyedül** hozod a döntésed?

MEGÁLLAPODÁS, Szerződéskötés

15. Mik a **feltételek**, amiket mindenképpen megszabsz egy vállalkozás számára?
Vannak egyedi esetek, mikor külön feltételeket is bele kell venni a szerződésbe?
Hogyan viszonyulnak a partnervállalatok a feltételeidhez?
16. Mekkora **tulajdonosi részesedésre** tartasz igényt?

FOLYÓSÍTÁS – Együttműködés

17. Kívánsz **személyesen aktívan szerepet** vállalni a vállalkozás működésében, (esetlegesen átszervezéseket eszközölsz, **új hozzáértő** szakembereket nevezel ki)?
Mekkora mértékben kívánsz beleszólni a vállalkozás működésébe?
18. Mik a **tapasztalataid** a vállalatokkal az együttműködés során? Az egyszemélyes /csoportos, női/férfi, fiatal/idős tulajdonossal, esetleg menedzsmenttel hatékonyabb a kommunikáció?
19. Hogyan tudod megoldani az együttműködést, ennek mi a módja (**képviselet**, telefon, meeting)?

UTÓGONDOZÁS, KISZÁLLÁS

20. Milyen **megtérülést vársz el** egy vállalattól (hozamkövetelmény)? Mennyi **az átlagos hozam**? Milyen **osztalékpolitikát** követsz? Miután kiszálltál a vállalatból figyelemmel kíséred a további sorsát? Megmarad a kooperáció, felajánlod neki **kapcsolati tőkédet**?
21. Hány évet szánsz a vállalat felfuttatására – ha helyesen mondom, tehát mennyi idő után kívánsz általában **kiszállni**? **IRR max, átlagos befektetési idő**?

Ha esetlegesen egyéb észrevételed, javaslatod van, ami a téma szempontjából fontos, de a kérdések nem tértek ki rá, kérlek, oszd meg velem.

Köszönöm együttműködésed!

8. MELLÉKLET: KARSAI JUDIT MÉLYINTERJÚ GUIDE

A KOCKÁZATI TŐKE TERMÉSZETÉNEK VIZSGÁLATA

Budapest, MTA székház, 2014. október 9. 14:00

VÁLLALATFINANSZÍROZÁS MAGYARORSZÁGON

1. **Mit gondol, hogyan lehetne támogatni a vállalatok (főként induló) finanszírozását?** Hogyan alakítaná át a KKV-k finanszírozási támogatását? Milyen eredményeket várna tőle? Ez járható út lenne?
2. **Mit gondol, hogyan lehetne a vállalatok finanszírozási problémáit orvosolni?** Miben kellene a vállalatoknak változniuk és miben a befektetőknek?

KOCKÁZATI TŐKE

3. **Mit gondol mennyire ismert a magyarok körében a kockázati tőke világa?** Tisztában vannak vele ez mit jelent?
4. **Hogy látja, találkozik egymással a kereslet és a kínálat: elegendő VC befektetés és jó ötlet van?**
5. **A kockázati tőke-befektetők Magyarországon különböznek a világ más tájain befektetőktől?** Igazodnak-e a magyar specifikumokhoz?
6. **Hogyan látja a VC és az Üzleti angyalok kapcsolatát? Partnerségi vagy konkuráló a kapcsolat? Melyik lenne célszerűbb?**
7. **Egyetért azzal, hogy az eddigi nézetek – a VC részét képezik az angyalbefektetések – megdőlni látszanak azzal, hogy az angyalbefektetések egyre nagyobb részt hasítanak ki a vállalatfinanszírozásból és lassan a VC-k konkurensei lehetnek?**
8. **Mit gondol arról, hogy a lean szemlélet vagy a stratégiai partnerség jegyében a VC és az angyalbefektetők partnerségi viszonyra is léphetnek? – Ön szerint mi kellene ehhez – esetlegesen az angyalok hálózatba tömörülése, hogy B2B kapcsolat jöhessen létre befektetői oldalról? Milyen előnyei lennének ennek a befektetők és a vállalatok szempontjából?**

ÜZLETI ANGYALOK

9. **Mit gondol arról a sztereotípiáról, hogy az angyali tevékenység csupán gazdag üzletemberek hobbija? / tehetős üzletember drága hobbija – alapozom a kérdésemet arra, hogy a vállalkozók, vállalkozni vágyók nem tartják potenciális lehetőségnek vállalatuk finanszírozására az üzleti angyalokat.**
10. **Makra Zsolt már próbálkozott egy magyar Üzleti angyal hálózat felhúzásával, ám erőfeszítései kudarcot vallottak. Mit tud erről? Mondana nekem néhány szót erről?**
11. **Mit gondol arról a gondolatmenetről, hogy a magyar vállalkozói világnak fejlődése a startupokban rejlik? A startupoknak akcelátorra van szükségük,**

ami összefogja őket, emellett elengedhetetlen egy olyan finanszírozási forrás, ami rájuk specializálódott. Az angyaltőke pedig hálózatban találja meg a neki leginkább megfelelő célközönséget, a startupokat.

- 12. Mit gondol, mennyire van létjogosultsága egy Üzleti Angyal Hálózatnak ma Magyarországon?**
- 13. Milyen javaslatai lennének annak, aki ezt a hálózatot fel szeretné építeni? Milyen buktatók lehetnek? Mik a sarokpontok, a mérföldkövek? Ön belekezdene ebbe? Ha Ön csinálná, hogyan fogna neki?**
- 14. A statisztikák azt mutatják, hogy elenyésző üzleti angyal befektetés valósul meg évente Magyarországon. Ennek az üzleti angyalok (lakossághoz, ötletekhez mért) kis száma, a vállalkozni vágyók nem elég kreatív (értem nem profitábilis) ötletei vagy egyéb tényezők (nem találkozok D és S, sztereotípiák stb.) okolhatóak?**
- 15. Mi az az úgy mond critical mass, ami Ön szerint működhetővé tenné a BAN-öt?**

Ha esetlegesen egyéb észrevétele, javaslata van, ami a téma szempontjából fontos, de a kérdések nem tértek ki rá, kérem, ossza meg velem.

Köszönöm együttműködését!

9. MELLÉKLET: KÉRDŐÍV VÁLLALKOZÓKNAK ÉS LEENDŐ VÁLLALKOZÓKNAK AZ ANGYALTŐKE, MINT VÁLLALATFINANSZÍROZÁSI MÓD IGÉNYBEVÉTELÉRŐL

A fiatal vállalkozók számára legnagyobb gátló tényezőként a finanszírozás nehézségeit említhetjük vállalkozásuk elindítása, álmuk megvalósítása kapcsán. Kutatásomban arra keresem a választ, hogy a leendő magyar vállalkozók hogyan viszonyulnak egy lehetséges finanszírozási alternatívához, ami tőkefinanszírozó funkcióján túlmutatva vállalatfejlesztő elemeket is magában foglal.

Kérem, legyen segítségemre abban, hogy feltérképezhessük az ÜZLETI ANGYALOKhoz, mint tőkefinanszírozási lehetőséghez kapcsolódó nézeteket és elvárásokat.

A kérdőív kitöltése 5-8 percet vesz igénybe.

Együttműködését előre is köszönöm.

1. ÖN VÁLLALKOZÓ? *

- ☐ Igen
- ☐ Nem

2. HA IGEN, HÁNY ÉVES A VÁLLALKOZÁSA? *

- ☐ 0-3 hónap közötti
- ☐ 4-6 hónap közötti
- ☐ 7-12 hónap közötti
- ☐ 1-2 éves
- ☐ 2 évnél idősebb

3. HA NEM, MIKOR TERVEZI ELINDÍTANI VÁLLALKOZÁSÁT? *

- ☐ 0-3 hónapon belül
- ☐ 4-6 hónap múlva
- ☐ 7-12 hónap múlva
- ☐ 1-2 éven belül
- ☐ 2 évnél később

4. MITŐL FÜGG, HOGY MIKOR INDÍTANÁ BE VÁLLALKOZÁSÁT? *

Többet is megjelölhet.

- ☐ „Jó ötlet” esetén
- ☐ Biztos finanszírozási forrás megléte esetén
- ☐ Megfelelő üzleti környezet meglétekor
- ☐ Megfelelő csapat összeállítása után
- ☐ Egyéb:.....

5. MILYEN TERÜLETEN VÁLLALKOZIK / VÁLLALKOZNA? *

Jelölje be, kérem a szakágazatot!

- ☐ Kommunikáció
- ☐ Számítástechnika
- ☐ Elektronika
- ☐ Biotechnológia
- ☐ Gyógyászat
- ☐ Energetika
- ☐ Fogyasztási cikk
- ☐ Ipari termék
- ☐ Vegyipar
- ☐ Ipari automatizálás
- ☐ Egyéb feldolgozóipar
- ☐ Szállítás
- ☐ Pénzügyi szolgáltatás
- ☐ Egyéb szolgáltatás
- ☐ Mezőgazdaság
- ☐ Építőipar
- ☐ Egyéb:.....

6. FÖLDRAJZILAG HOGY HATÁRONÁ BE A MEGCÉLZOTT PIACÁT? *

- ☐ Csak hazai
- ☐ Eleinte hazai, majd nemzetközi
- ☐ Csak nemzetközi

7. MEKKORA BEFEKTETÉSRE LENNE / VOLT SZÜKSÉGE? *

- ☐ 500 ezer Ft alatt
- ☐ 501 ezer-1 millió Ft között
- ☐ 1-5 millió Ft
- ☐ 6-10 millió Ft
- ☐ 11-20 millió Ft
- ☐ 21-30 millió Ft
- ☐ 31-40 millió Ft
- ☐ 41-50 millió Ft
- ☐ 50 millió Ft felett

8. MELYEK (LENNÉNEK) IGAZAK VÁLLALKOZÁSÁRA AZ ALÁBBIAK KÖZÜL? *

	Igaz	Hamis	NV / NT
Dinamikus csapat			
Nagy növekedési potencia			
Tudásintenzív			
Innovatív			
Entrepreneurship – komplex vállalkozói szellem			
Skálázhatóság – külföldi piacralépés esélye			

Problémamegoldás			
Ismételhető üzleti modell			
Vevőorientáltság			

9. MELYIK FINANSZÍROZÁSI LEHETŐSÉGET VETTE / VENNÉ IGÉNYBE VÁLLALKOZÁSA FINANSZÍROZÁSÁHOZ? * Kérem, rangsorolja az alábbiakat!

	1. helyen venném igénybe	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	Nem venném igénybe.
Önfinanszírozás (a nyereség és az amortizáció visszaforgatása)										
Rövid lejáratú idegen források										
Hosszúlejáratú idegen források										
Tulajdonosok tőkebefektetései („tőkeinjekció”)										
Saját tőke külső befektetőtől (üzleti angyaltól, kockázati tőke-társaságtól)										
Állami támogatás										
EU-s támogatás										
Családtagok, rokonok, barátok (3F)										
Megpróbálnám magam előteremteni, hanem meg, nem valószínű, hogy megvalósítanám az ötletemet.										

10. BIZTOS MUNKAVÁLLALÓI ÁLLÁSÁT LECSERÉLNÉ VÁLLALKOZÓI POZÍCIÓRA? *

- Már vállalkozó vagyok.
- Vállalkozó és munkavállaló is vagyok egyben.
- A biztos megélhetést választom, munkavállaló maradok.
- Elképzelhetőnek tartom, hogy vállalkozó legyek.
- Egyéb:.....

ÜZLETI ANGYAL BEFEKTETÉSEKHEZ VALÓ ATTITŰD MÉRÉSE

A következőkben az ÜZLETI ANGYALOK vállalatfinanszírozásbeli tőkebevonásáról és az azt övező ökoszisztémáról kérdezem Önöket. Fogalmi magyarázat az üzleti angyalokhoz: "Egy független, gazdag magánszemély befektető által rendelkezésre bocsátott tőke" HVCA



11. MEGOSZTANÁ AZ IRÁNYÍTÁSI, RENDELKEZÉSI JOGOKAT KÜLSŐ BEFEKTETŐVEL? *

Kérem, jelölje a skálán! (1=Biztosan nem, 2=Valószínűleg nem, 3=Semleges, 4=Valószínűleg igen, 5=Biztosan igen)

--	--	--	--	--

12. JÓ ÖTLET ESETÉN A RÉSZESÉDÉSFINANSZÍROZÁS MELY FAJTÁIT VENNÉ IGÉNYBEVÁLLALKOZÁSA ELINDÍTÁSÁHOZ? *

Kérem, rangsorolja az alábbiakat.

	1. helyen venném igénybe	2.	3.	4.	Nem venném igénybe	NV / NT
Család, barátok, rokonok, ismerősök vagyona						
Üzleti angyalok						
Intézményes kockázati tőke-befektetők						
Crowdfunding (közösségi finanszírozás)						

13. MIT GONDOL AZ ÜZLETI ANGYALOKRÓL, MINT LEHETSÉGES BEFEKTETÉSRŐL? * Kérem, jellemezze 3 jelzővel!

--

14. HOGYAN ÉRTÉKELI AZ ALÁBBI JELLEMZŐKET AZ ANGYALTŐKÉT ILLETŐEN? *

	Hasznos	Nem hasznos	NV / NT
Kapcsolati háló (Ügyfélkör)			
Szaktudás (tanácsadóként funkcionál)			
Tapasztalat a vállalatvezetésben			
Piacismeret			
Tőke a finanszírozáshoz			
Kiforrott üzleti modellt használnak			
Ellenőrzés, kontroll			
Hozzáadott érték (közös munka)			
Az üzleti angyal közös célnak tekint a sikeres működtetést			
Kockázati tőkének továbbadható lehet a vállalat (vonzóbbá teszi a nagyoknak)			

15. MEKKORA TULAJDONOSI ARÁNYT LENNE HAJLNADÓ ÁTEGEDNI EGY ÜZLETI ANGYALNAK?*

- ☐ 1-5%
- ☐ 6-25%
- ☐ 26-50%
- ☐ 51% felett
- ☐ Nem lennék hajlandó részarány átadására.

16. MELYEK A LEGNAGYOBB FÉLELMEI AZ ÜZLETI ANGYALLAL TÖR-TÉNŐ FINANSZÍROZÁS ESETÉBEN? * Többet is megjelölhet

- ☐ Nincsenek félelmeim
- ☐ Érdekellentétek
- ☐ Kisajátítják a vezetést
- ☐ Ellopják az ötletem
- ☐ Túlzott kontroll
- ☐ Egyéb:.....

17. HA AZ ÜZLETI ANGYALOK HÁLÓZATBA TÖMÖRÜLNÉNEK, BIZTON-SÁGOSABBNAK TARTANÁ EZT A BEFEKTETÉSI FORMÁT? *

Kérem, jelölje a skálán! (1=Egyértelműen nem, 2=Inkább nem, 3=Semleges, 4=Inkább igen, 5=Egyértelműen igen)

--	--	--	--	--

18. PROJEKTGAZDAKÉNT MILYEN SZOLGÁLTATÁSOKAT PREFERÁLNA EGY ANGYALHÁLÓZATTÓL? * Többet is megjelölhet

- ☐ Közvetítő, „összefüggő” szolgáltatások (matchmaking services, business introduction services)
- ☐ Befektetési közlemények, hírlevelek
- ☐ Befektetői klubok, találkozók
- ☐ Továbbképzés, tréning (üzleti terv készítése, prezentáció összeállítása stb.)
- ☐ Maga, hogy több angyal tudása és tőkéje koncentrálódik a vállalkozásban megnyugtató.
- ☐ Egyéb:.....

19. MIT GONDOL AZ ALÁBBI ÁLLAMI ÉS PIACI KEZDEMÉNYEZÉSEKRŐL, MELYEK A TUDÁSÉS-ÉS TŐKESZAKADÉK ÁTHIDALÁSÁRA IRÁNYULNAK? *

Fogalmi magyarázat: INKUBÁTORHÁZ A vállalkozói inkubátorház olyan létesítmény (vagy működési terület), amely közös szolgáltatásokat, üzleti- szakmai segítséget biztosít kezdő vállalkozások számára, általában a piaci ár alatt, hozzájárulva egy adott területen a vállalkozások fejlesztéséhez és új munkahelyek teremtéséhez. ACCELERÁTOR Startup vállalkozások támogatására létrejött magánvállalkozás, mely tőkével, oktatással, a közösséget biztosító coworking irodával és kapcsolati hálójával segíti az indulást.

	Nem ismerem, nem foglalkoztat	Nem ismerem, de utána fogok olvasni	Rossz tapasztalataim vannak	Semleges	Kellemes élményeim vannak	Szívesen igénybe venném újra	NV / NT
Állami és EU-s kezdeményezés (Jeremie program)							
Inkubáció, inkubátorházak							
Akcelerátor programok							

DEMOGRÁFIA

Már csak néhány kérdés, amely az Ön demográfiai jellemzőit mutatja.

20. AZ ÖN NEME? *

- ☐ Nő
- ☐ Férfi

21. AZ ÖN ÉLETKORA? *

- ☐ 18 év alatt
- ☐ 19 25 év
- ☐ 26 30 év
- ☐ 31 35 év
- ☐ 35 45 év
- ☐ 46 felett

22. AZ ÖN LEGMAGASABB BEFEJEZETT ISKOLAI VÉGZETTSÉGE? *

- ☐ 8 általános iskolai végzettség
- ☐ Szakmunkás végzettség
- ☐ Érettségi
- ☐ Folyamatban lévő főiskolai / egyetemi tanulmányokat folytatok.
- ☐ Főiskolai végzettség
- ☐ Egyetemi végzettség
- ☐ Posztgraduális végzettség

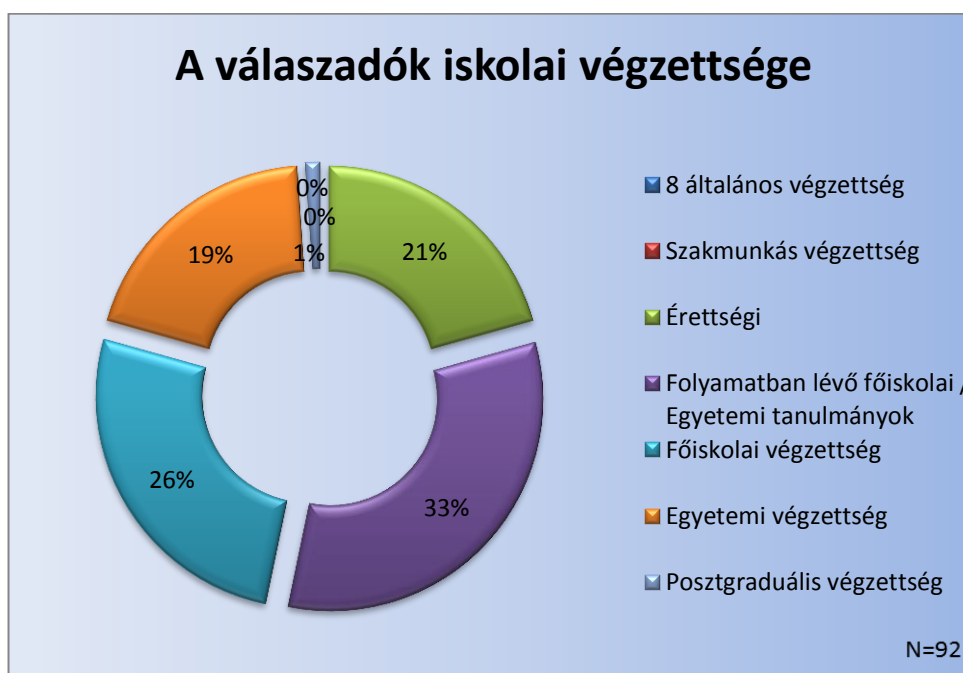
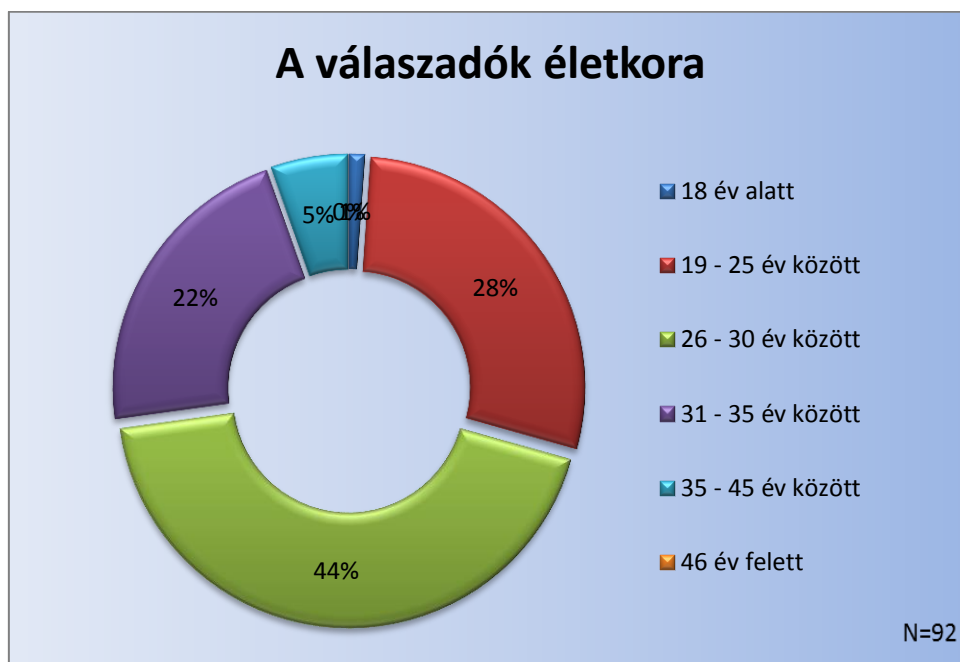
23. TANULMÁNYAIT MELY SZAKMACSOPORTBAN VÉGZI / VÉGEZTE? *

- ☐ Agrár
- ☐ Bölcsész
- ☐ Egészségügyi
- ☐ Gazdasági
- ☐ Gyógypedagógiai
- ☐ Informatikai
- ☐ Jogi és igazgatási
- ☐ Katonai
- ☐ Műszaki
- ☐ Művészeti
- ☐ Rendvédelmi
- ☐ Szociális
- ☐ Tanító és óvodapedagógus
- ☐ Természettudományi
- ☐ Testkulturális

24. AZ ÖN LAKHELYE? *

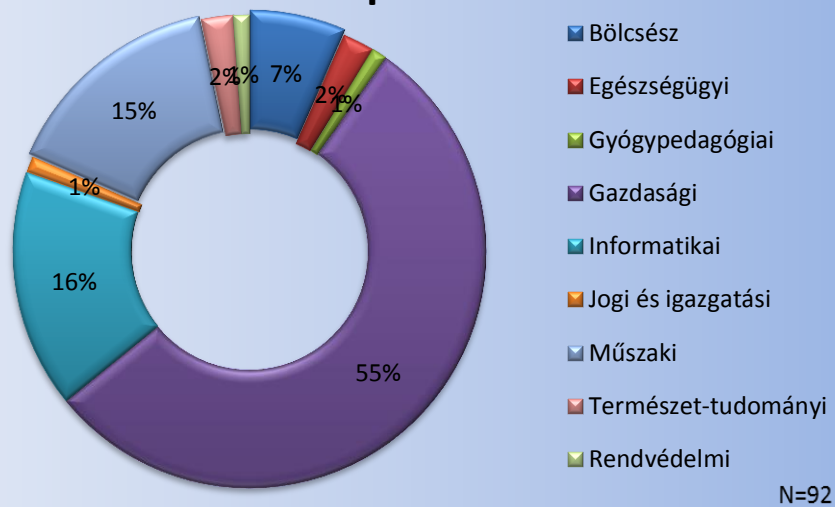
- Budapest
- Közép–Magyarország
- Észak–Magyarország
- Közép–Dunántúl
- Nyugat–Dunántúl
- Dél–Dunántúl
- Észak–Alföld
- Dél–Alföld
- Külföld

**10. MELLÉKLET: A FIATAL VÁLLALKOZÓKNAK SZÓLÓ KÉRDŐÍV
EREDMÉNYEI
DEMOGRÁFIA**

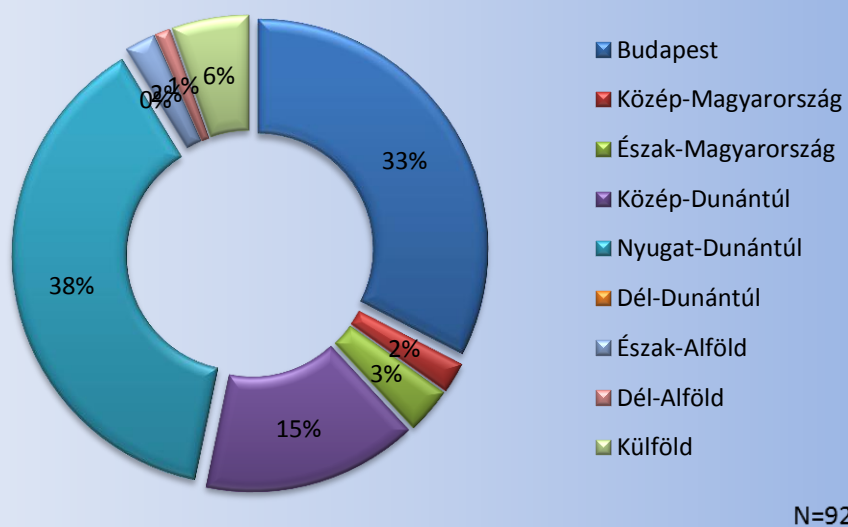


Forrás: Saját készítésű ábra a kutatás eredményei alapján, 2014

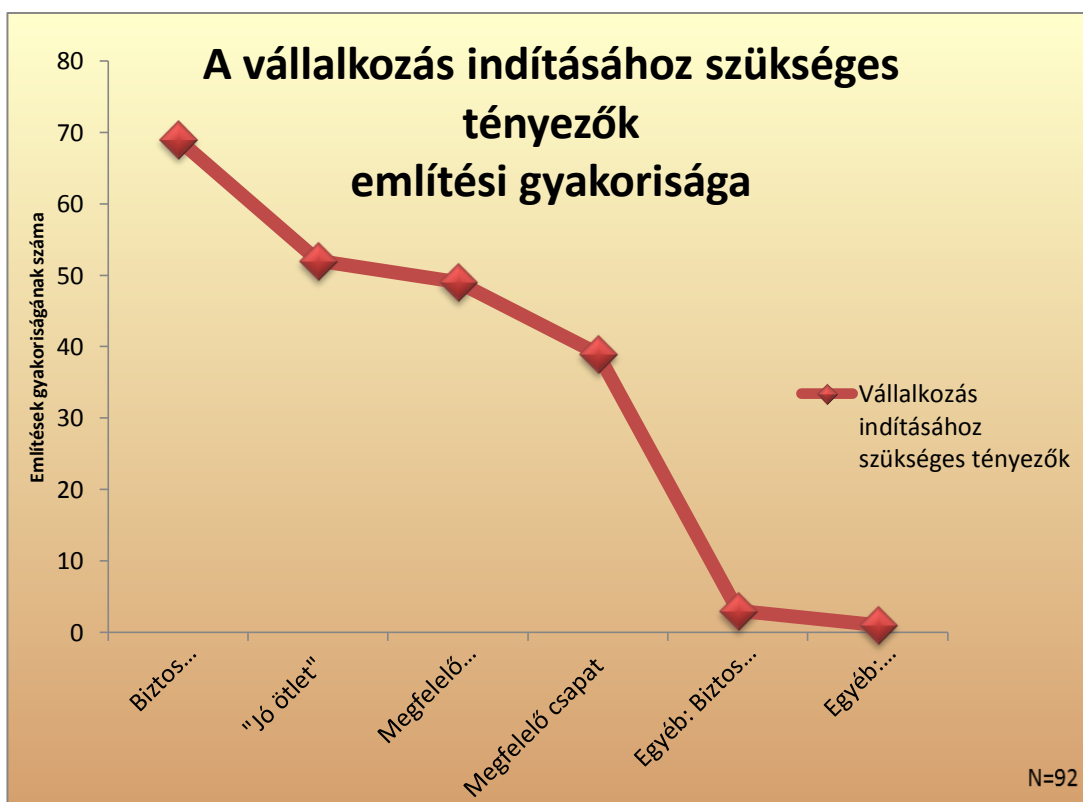
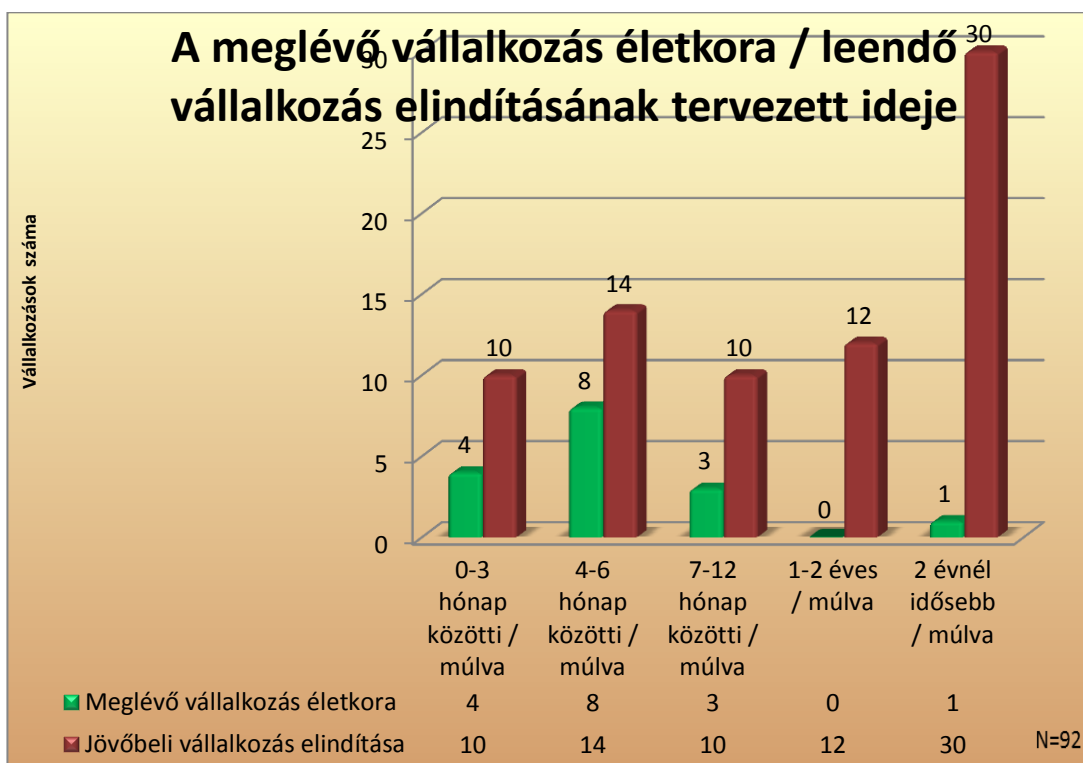
A válaszadók végzettsége szakmacsoport szerint



A válaszadók lakhelye



Forrás: Saját készítésű ábra a kutatás eredményei alapján, 2014

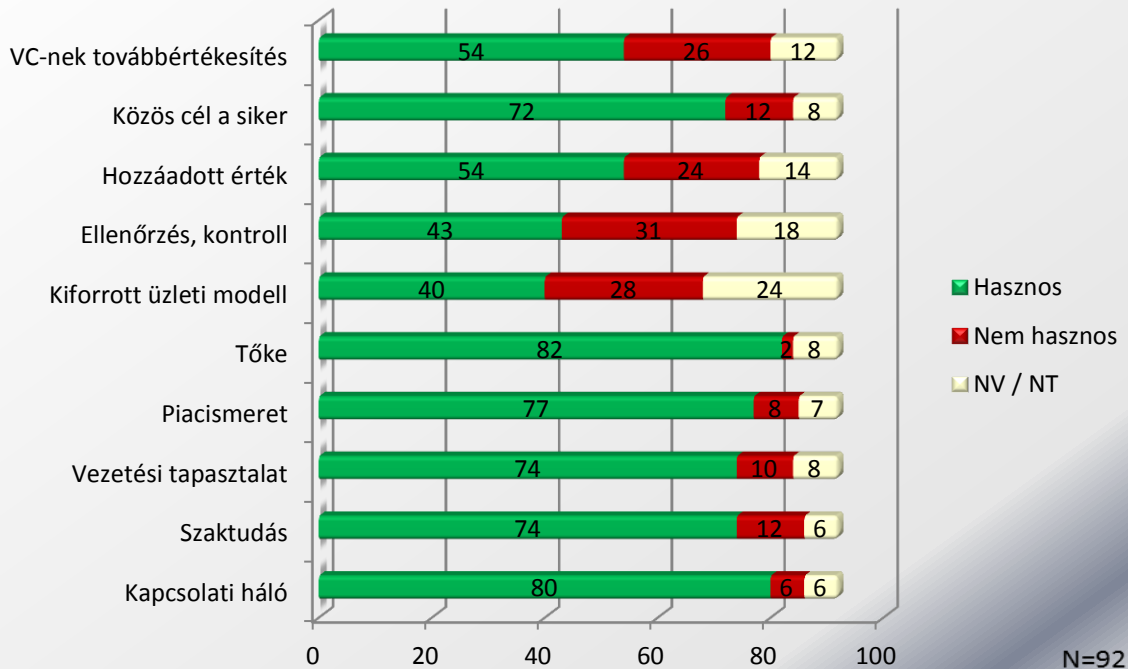


Forrás: Saját készítésű ábra a kutatás eredményei alapján, 2014

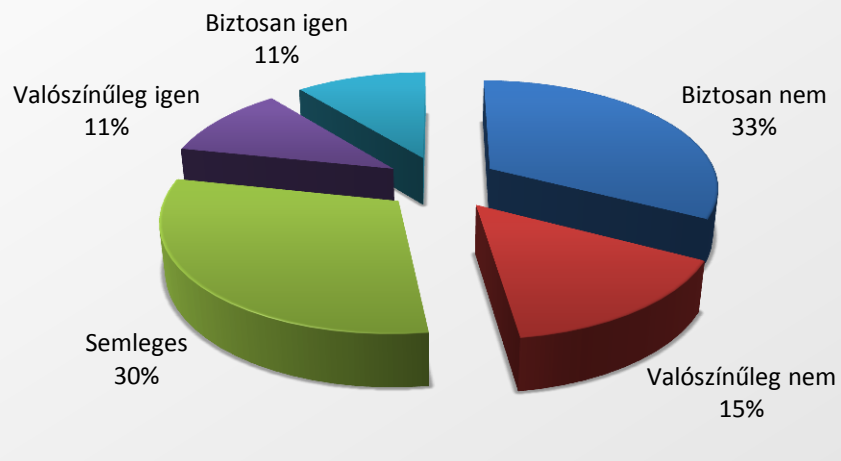


Forrás: Saját készítésű ábra a kutatás eredményei alapján, 2014

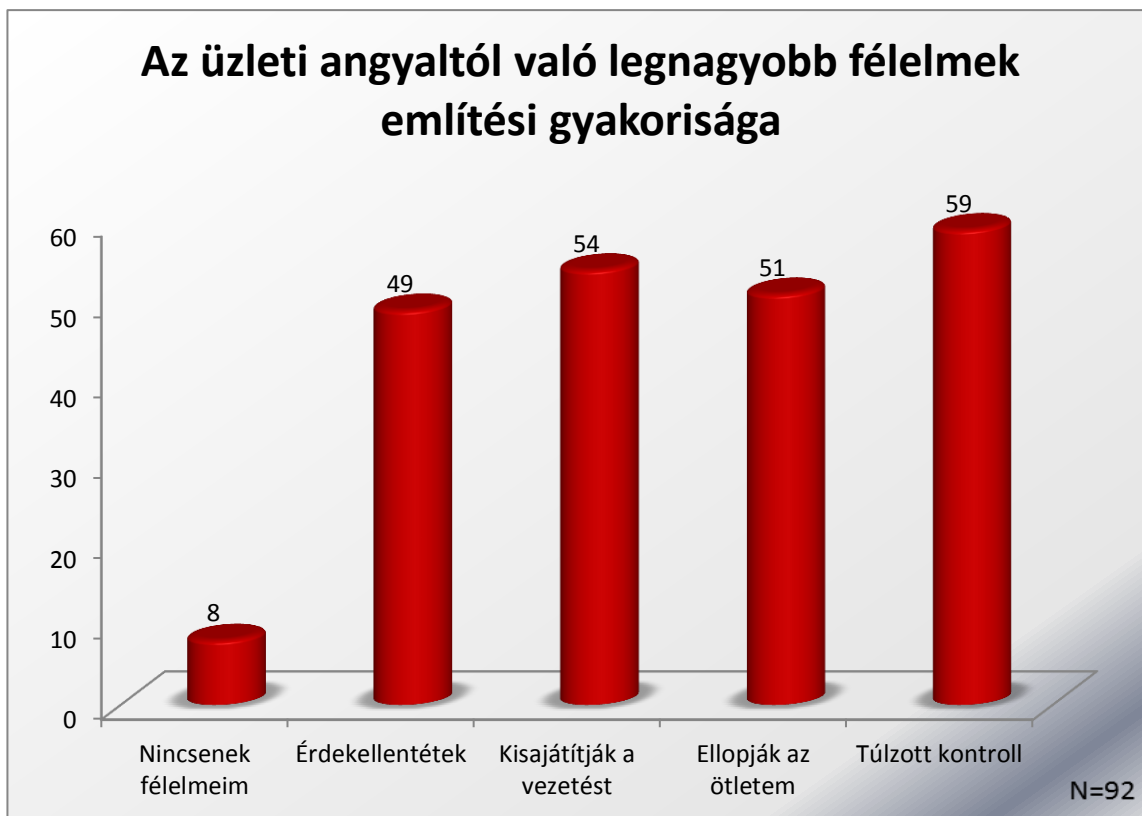
Az angyaltőke jellemzőinek megítélése a válaszadók körében



Irányítási, rendelkezési jogok megosztásának hajlandósága külső befektetőkkel

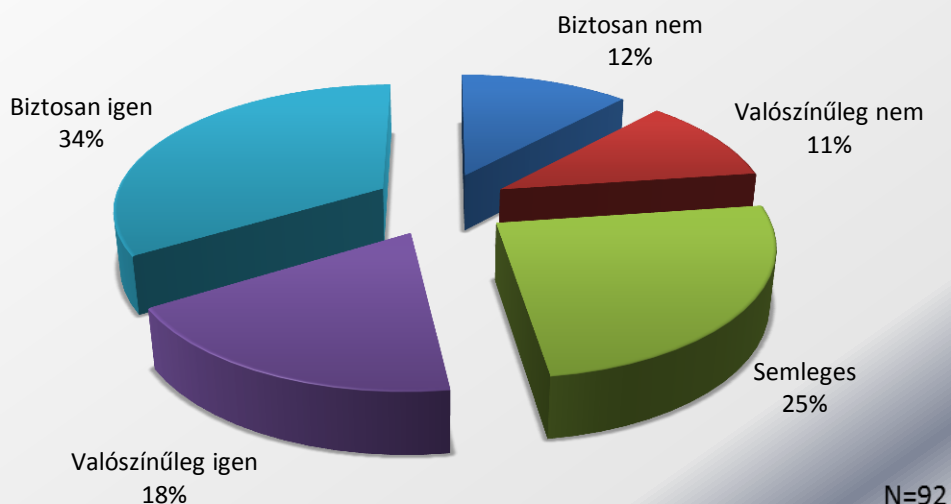


Forrás: Saját készítésű ábra a kutatás eredményei alapján, 2014



Forrás: Saját készítésű ábra a kutatás eredményei alapján, 2014

Üzleti angyalok hálózatokat biztonságosabbnak tartja, mint az egyedülálló üzleti angyalok befektetéseit?



Üzleti angyal hálózat preferált szolgáltatásai projektgazdaként



Forrás: Saját készítésű ábra a kutatás eredményei alapján, 2014

11. MELLÉKLET: ANGYALI HÁLÓZAT KÉRDŐÍV

ÜZLETI ANGYALOKHOZ INTÉZETT KÉRDŐÍV MOTIVÁCIÓIKRÓL, ELVÁRA- SAIKRÓL A HÁLÓZATBAN VALÓ MŰKÖDÉS SORÁN

1. JÓ PROJEKT ISMÉRVEI? Kérem, említsen hármat!

--

**2. ÁTLAGOSAN MEKKORA AZ AZ ÖSSZEG, AMIT EGY PROJEKTCÉG-
BE BEFEKTETNI KÍVÁN?**

- ☐ 500 ezer Ft alatt
- ☐ 501 ezer-1 millió Ft között
- ☐ 1-5 millió Ft
- ☐ 6-10 millió Ft
- ☐ 11-20 millió Ft
- ☐ 21-30 millió Ft
- ☐ 31-40 millió Ft
- ☐ 41-50 millió Ft
- ☐ 50 millió Ft felett

**3. VOLT-E MÁR PÉLDA, HOGY TÖBB BEFEKTETŐVEL KÖZÖSEN FEK-
TETETT BE? HA IGEN, KIKKEL?**

- ☐ Nem volt még példa rá
- ☐ Üzleti angyalokkal közösen
- ☐ Intézményi befektetőkkel együttműködve
- ☐ Üzleti angyalokkal és intézményi befektetőkkel is volt már közös befekte-
tésem

**4. HA A 2. KÉRDÉSRE A VÁLASZRA NEM VOLT, ELLENBEN LEHETŐ-
SÉGE LENNE RÁ, SZÍVESEN FEKTETNE-E BE MÁSODMAGÁVAL?**

- ☐ Igen
- ☐ Nem

**5. ÁLTALÁBAN EGYSZERRE HÁNY VÁLLALKOZÁSBAN VAN BEFEK-
TETÉSE?**

- ☐ 1 projektben
- ☐ 2-3 projektben
- ☐ 4-5 projektben
- ☐ 5 projektnél többen

6. TERÜLETILEG HOVÁ KÍVÁNJA BEFEKTETNI TŐKÉJÉT?

- ☐ Csak hazai piacra
- ☐ Eleinte hazai, majd nemzetközi piacra
- ☐ Csak nemzetközi piacra

7. ÉRTÉKELJE 1-5-IG, HOGY A FELSOROLT KIVÁLASZTÁSI SZEMPONTOK MENNYIRE MÉRVDÓÁK AZ ÖN SZÁMÁRA DÖNTÉSE MEGHOZATALÁNÁL!

1=nem fontos; 2=kevésbé fontos; 3=semleges; 4=inkább fontos; 5=nagyon fontos

- ☐ Ötletgazda személye
- ☐ Ötlet külföldi skálázhatósága
- ☐ Ötlet innovációtartalma
- ☐ Bele illik-e a portfóliódba az a vállalat
- ☐ Érdekesnek tartod-e az ötletet
- ☐ Egyéb és pedig:.....

8. MILYEN SZEMÉLYISÉGJEGYEKEL KELL RENDELKEZNIÜK AZ ÖTLETGAZDÁKNAK? (Többet választ is bejelölhet)

- ☐ Megbízható
- ☐ Érték a család
- ☐ Kreatív
- ☐ Önálló
- ☐ Irányítható
- ☐ Együttműködő
- ☐ Hisz önmagában és a projektben
- ☐ Egyéb és pedig:.....

9. AZ ELLENŐRZÉS MILYEN FOKÁT ÉRZI HATÉKONYNAK?

Teljes kontroll -3 -2 -1 0 1 2 3 Kooperáció

10. MILYEN MÓDON KÉPZELI EL AZ EGYÜTTMŰKÖDÉST AZ ÖTLETGAZDÁKKAL? (Több válasz is lehetséges)

- ☐ Operatív részvétel a napi munkában
- ☐ Tanácsadás, mentorálás
- ☐ Kapcsolati tőke felhasználásával
- ☐ Stratégiai döntéshozatalban
- ☐ Passzív befektetőként kívánok megjelenni

11. IGÉNYBE VESZ-E KÜLSŐ SEGÍTSÉGET A DÖNTÉSEK MEGHOZATALÁNÁL? (Több válasz is megjelölhető)

- ☐ Mentor
- ☐ Külső tanácsadó
- ☐ Más angyalok
- ☐ Család, barátok
- ☐ Co-investor
- ☐ Csak a megérzéseimre és a tapasztalataimra hallgatok
- ☐ Egyéb és pedig:.....

12. ÁTLAGOSAN MEDDIG KÍVÁNJA PORTFÓLIÓJÁBAN TARTANI A CÉLVÁLLALATOT?

- ☐ maximum 1 évig
- ☐ 2-3 évig
- ☐ 4-5 évig belül
- ☐ 5 éven túl

13. HOGYAN KÉPZELI EL A KISZÁLLÁST?

- ☐ Más üzleti angyaloknak továbbértékesítés
- ☐ Intézményi befektetőnek továbbértékesítés
- ☐ Öletgazda / eredeti tulajdonosok általi kivásárlás
- ☐ Értékesítés szakmai befektetőnek

14. AZ ELMÚLT BEFEKTETÉSEIT TEKINTVE HOGYAN SZÁLLT KI A VÁLLALKOZÁSBÓL? KÉREM, OSSZA SZÉT A 100%-OT A KÖVETKEZŐ LEHETŐSÉGEK KÖZÖTT:

-Más üzleti angyaloknak továbbértékesítés
-Intézményi befektetőnek továbbértékesítés
-Öletgazda / eredeti tulajdonosok általi kivásárlás
-Értékesítés szakmai befektetőnek
-Veszteségleírás

15. BEFEKTETÉSI TEVÉKENYSÉGE SORÁN ÁTLAGOSAN MILYEN ÉVES HOZAMELVÁRÁSAI VANNAK?

- ☐ 10% alatt
- ☐ 11 – 20%
- ☐ 21 -30%
- ☐ 31 - 40%
- ☐ 41 - 50%
- ☐ 50 % fölött

16. ÁTLAGOSAN MEKKORA TULAJDONOSI RÉSZESÉDÉSRE TART IGÉNYT?

- ☐ 1-10 %
- ☐ 11-20%
- ☐ 21-33%
- ☐ 34-50 %
- ☐ 51% fölött

17. MIT REMÉL/VÁR EL EGY ANGYALI HÁLÓZATTÓL? (Több válasz is megjelölhető)

- ☐ Inkább negatív tapasztalataim vannak a hálózatokról
- ☐ Több ötletgazda
- ☐ Biztonság
- ☐ Szakértő csapat
- ☐ Tapasztalatszerzési lehetőség
- ☐ Csoportos befektetési lehetőségek
- ☐ Magasabb hozamok
- ☐ Professzionális működés
- ☐ Egyéb és pedig:.....