

2022. Március 2. GYŐR

## ECOSYSTEM CONNECT

# Ökoszisztémák legjobb gyakorlatai Finanszírozási opciók

## IMRE HILD

1990-1993	Hungary - Tourism
1993-1998	Ithaca, NY - Cornell University ( <i>B.S. &amp; MBA</i> )
1998-2003	Lehman Brothers, New York, NY ( <i>Conduit Hotel Securitization</i> )
2003-2004	Hild's, owner ( <i>Securitization Advisory</i> )
2004-2005	Hild Life Annuity, co-founder, owner
2005-2009	OTP Life Annuity, founder, CEO
2009-2012	Primus Capital, VC Fund
2012- 2015	iCatapult accelerator, Hungarian Innovation Federation
2015 - 2016	Digital Factory, Global Traction
2017 - 2018	Digital Startup Strategy Training Program, Innovation Office
2018 - 2019	Europe - Israel startup ecosystem cooperation framework
Startup Portfolio	Superpowered / FaceKom / Webshippy / Educate / W.Y.B. / QA

# IMRE HILD

<b>1990-1993</b>	Hungary - Tourism
<b>1993-1998</b>	Ithaca, NY - Cornell University ( <i>B.S. &amp; MBA</i> )
<b>1998-2003</b>	Lehman Brothers, New York, NY ( <i>Conduit Hotel Securitization</i> )
<b>2003-2004</b>	Hild's, owner ( <i>Securitization Advisory</i> )
<b>2004-2005</b>	Hild Life Annuity, co-founder, owner
<b>2005-2009</b>	OTP Life Annuity, founder, CEO
<b>2009-2012</b>	Primus Capital, VC Fund
<b>2012- 2015</b>	iCatapult accelerator, Hungarian Innovation Federation
<b>2015 - 2016</b>	Digital Factory, Global Traction
<b>2017 - 2018</b>	Digital Startup Strategy Training Program, Innovation Office
<b>2018 - 2019</b>	Europe - Israel startup ecosystem cooperation framework
<b>Startup Portfolio</b>	Superpowered / FaceKom / Webshippy / Educate / W.Y.B. / QA

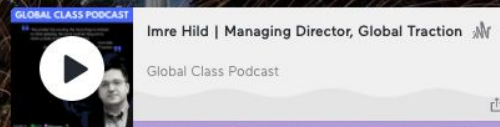
# ECOSYSTEM CONNECT

<https://www.meetup.com/Global-Traction/>

1. *Ökoszisztéma áttekintés*
2. *Startupok szerepe*
3. *Finanszírozás - honnan jön a tőke?*
4. *Nagyvállalatok szerepe*
  
5. *Márc. 29 - Accelerátorok szerepe*
6. *Ápr 26 - Egyetemek*
7. *Május 24 - Az Állami szereplők*

Akceleráció azoknak akik a világot tekintik otthonuknak...

# Megszületett a Global Class



A 'Global Class' létéről, születéséről és jellemzőiről beszél Imre a Global Class könyv Silicon Valley-beli íróival, Aaron-nal és Klaussal. Több info a könyvről: [www.globalclassbook.com](http://www.globalclassbook.com)

EC-1: AZ ÖKOSZISZTÉMA JELENTŐSÉGE(2021.10.25)

EC-2: STARTUPOK SZEREPE (2021.12.01)

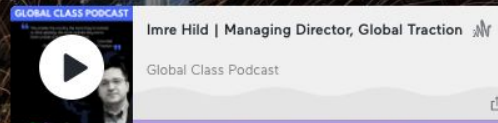
EC-3: FINANSZIROZÁSI OPCÍÓK (2022.01.29)

EC-4: NAGYVÁLLALATOK SZEREPE (2022.02.22)

KÖZELGŐ ESEMÉNYEK 2022-BEN

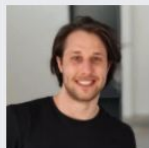
Akceleráció azoknak akik a világot tekintik  
otthonuknak...

# Megszületett a Global Class



A 'Global Class' létéről, születéséről és jellemzőiről beszél Imre a Global Class könyv Silicon Valley-beli íróival, Aaron-nal és Klaussal. Több info a könyvről: [www.globalclassbook.com](http://www.globalclassbook.com)

## EC-2: STARTUPOK SZEREPE (2021.12.01)

[Interjúk](#)[Panelbeszélgetés](#)[Prezentáció](#)

### Kun Máté - Startupok

CEO, Growth Kitchen

Máté londoni startup építési tapasztalatáról és terveiről beszél.

[in](#)

[Részletek >](#)



### Szabó Kriszti - Startupok

Investor Relations Manager, TNW, Amsterdam

Kriszti Hollandiában dolgozott befektető és startup menedzseléssel és matchmakinggel.

[in](#)

[Részletek >](#)



### Szekér Tamás

Startup expert

Tamás a barcelonai helyzetről adott egy átfogó képet

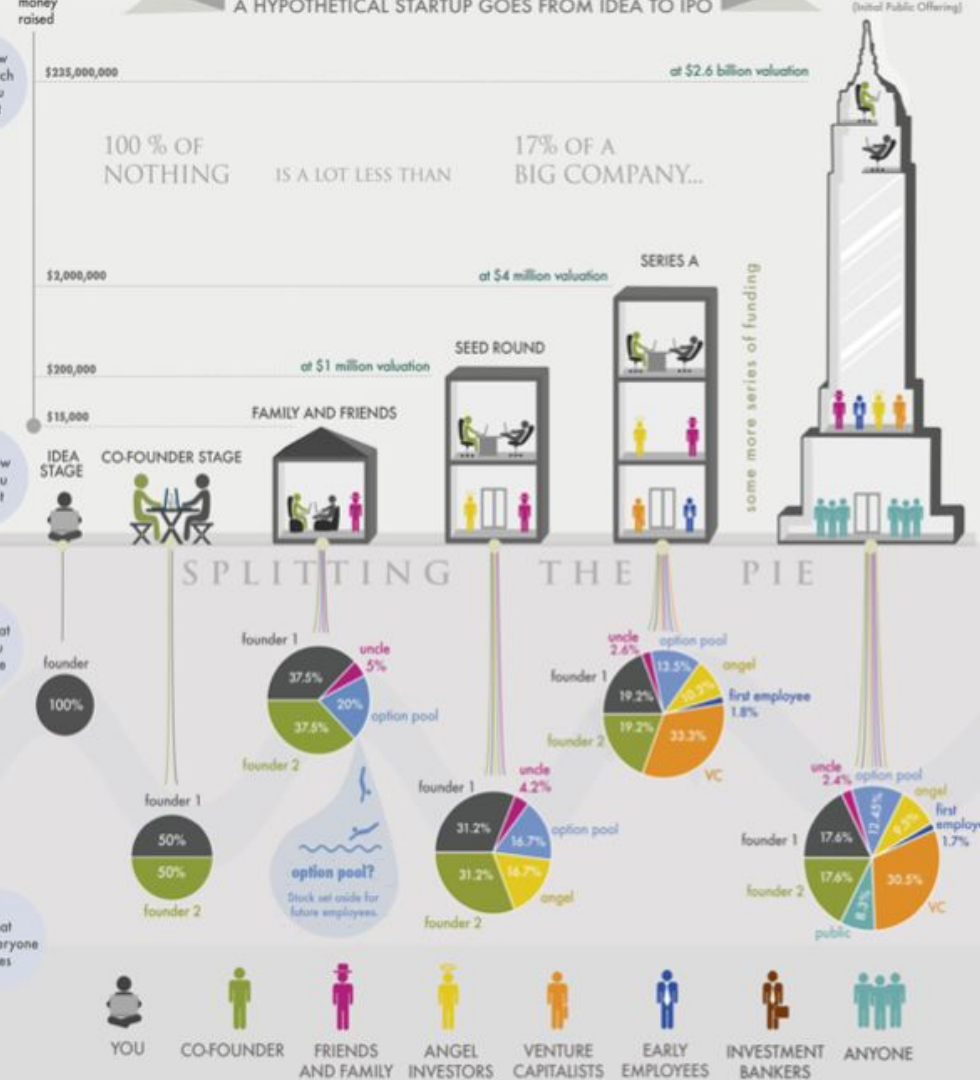
[in](#)

[Részletek >](#)

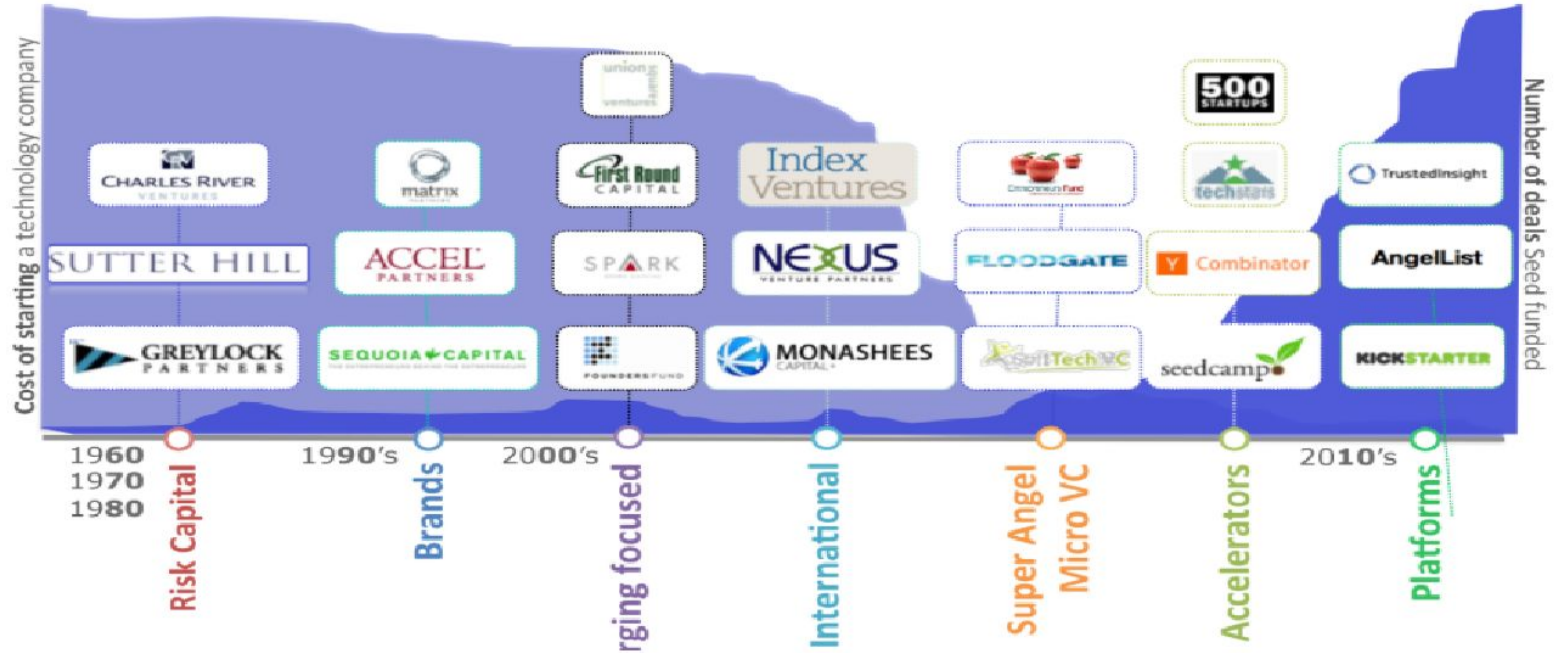
# FINANSZÍROZÁSI FORMÁK

The background is a solid teal color. It features several faint, semi-transparent financial graphics: a large donut chart in the upper right, several smaller pie charts scattered around, and a bar chart in the bottom right corner with four bars of increasing height.





# Platform is the new VC



Source: Pando Daily

**Alapítók saját forrása**

**FFF**

**Angyal, angyal-csoportok - Keiretsu, NY Angels,  
HUNBAN**

**Angyal platformok - Seed.rs, Angel.co**

**Crowdfunding**

- **Előrendelés - Kickstarter, Indiegogo**
- **Convertible kölcsön - GoFundMe**
- **Indirekt tőkebevonás - Tőkeportál**

# Akcelerátorok

Pályázat - régiós, nemzeti, EU's, iparági

Kockázati tőke

Fázis szerint:

- 'Proof of Concept'
- Seed
- Növekedési (series A - )

Sponsor szerint

- 'angyal alap' (kevert)
- részben állami (EU's + magán)
- állami (EU's vagy tisztán magyar állami)

Privat Equity

**Debt financing**

**Factoring**

**Venture leasing**

**Bevételi alapú finanszírozás**

**SaaS financing ([founderpath.com](https://founderpath.com))**



# Price of investment

TYPE OF INVESTMENT	Price	Anything beyond money?	Difficulty
CROWDFUNDING	Discount on product	Future customers	Low
GOVERNMENT GRANT	Proposal writing + admin. burden	-	Medium
CRYPTO SOURCES	Selfdefined equity or other kicker	Future costumers, backers	High
EQUITY CROWDFUNDING	5-15% equity	Some smarts	Medium
ANGEL, SUPERANGEL	7-20% equity	Smarts	Low
ACCELERATORS	5-24% equity	Other people's smarts	Medium
VENTURE CAPITAL	9-49%(inf.) equity	Some smarts and headaches	Medium/Hard

# Form and content of investor presentations by investor/audience type

Audience	In Hun?	Typical stage of startup development	Form	Usual time limit	Print Collateral	Control of setting?	Interactions
Angel	Yes	Pre-revenue, 'concept'	Real time One-on-one	60 min	One pager	Midlevel	Continuous
Superangel	Yes	Pre-revenue, 'concept'	Real Time One-on-one (structured)	30-45 min	One pager	Low	Continuous, less lengthy
Angel Syndication (Angel.co)	N/A	Post-MVP, some revenue	Online video and written, one-to-many	10 minute reading / pres. time	From One pager to B plan	Low	Moderated interaction, cumbersome
Angel Groups (Keiretsu)	Yes	Post-MVP, some revenue	Real Time, In person, one-to-many	Up to 30 minutes	From 1 pager to B plan	None	Moderate questioning
Early stage VC Funds	Yes	MVP	Real Time, Presentation to inv. team	1 hour	One pager, BMC, some B Plan	Low	Intense questioning, continuous
Crowdfunding (Kickstarter)	Yes	Concept to some revenues	Online video and written, one-to-many	8-10 minutes	Online video, printed support docs	High	Virtual, superficial
Press	Yes	Any	Written, edited	2-3 min read	One pager, marketing mat.	Low	Virtual, non-essential

# Ökoszisztéma





Rank	Country	Rank Change (from 2020)	Quantity Score	Quality Score	Business Score	Total Score
11	<u>The Netherlands</u>	-5	3.44	6.95	3.30	<b>13.701</b>
12	<u>France</u>	-	3.03	6.85	3.41	<b>13.286</b>
13	<u>Estonia</u>	-2	3.19	5.77	3.47	<b>12.428</b>
14	<u>Finland</u>	-1	2.68	5.26	3.64	<b>11.582</b>
15	<u>Spain</u>	-6	3.48	4.35	3.31	<b>11.147</b>
16	<u>Lithuania</u>	-1	3.77	2.98	3.25	<b>9.992</b>
17	<u>Russia</u>	-	2.17	5.14	2.51	<b>9.812</b>
18	<u>Ireland</u>	-	2.51	3.68	3.44	<b>9.633</b>
19	<u>South Korea</u>	-	0.68	4.96	3.24	<b>8.888</b>
20	<u>India</u>	+3	1.83	4.40	2.61	<b>8.833</b>
21	<u>Japan</u>	-	0.99	4.42	3.30	<b>8.709</b>
22	<u>Denmark</u>	-	2.04	2.68	3.65	<b>8.368</b>
23	<u>Belgium</u>	+1	2.07	1.98	3.31	<b>7.359</b>
24	<u>Brazil</u>	-4	1.05	3.99	2.29	<b>7.326</b>
25	<u>United Arab Emirates</u>	+18	1.73	2.42	2.80	<b>6.951</b>
26	<u>Taiwan</u>	+4	1.50	2.09	3.36	<b>6.946</b>
27	<u>Portugal</u>	+4	1.60	2.53	2.81	<b>6.939</b>
28	<u>Austria</u>	-	1.75	1.67	3.52	<b>6.936</b>
29	<u>Italy</u>	-4	1.68	1.87	3.06	<b>6.602</b>
30	<u>Poland</u>	-3	1.40	1.95	3.17	<b>6.515</b>
31	<u>Norway</u>	+2	1.15	1.57	3.66	<b>6.386</b>
32	<u>Czechia</u>	-6	1.24	1.72	3.26	<b>6.226</b>
33	<u>New Zealand</u>	+14	1.06	1.12	3.69	<b>5.865</b>
34	<u>Ukraine</u>	-5	1.01	2.09	2.60	<b>5.705</b>
35	<u>Bulgaria</u>	-3	1.88	0.58	2.75	<b>5.209</b>
36	<u>Chile</u>	-2	1.11	1.24	2.63	<b>4.976</b>
37	<u>Croatia</u>	+2	0.97	1.06	2.88	<b>4.907</b>
38	<u>Mexico</u>	+3	0.63	1.63	2.55	<b>4.800</b>
39	<u>Argentina</u>	-1	1.11	1.52	1.98	<b>4.613</b>
40	<u>Malaysia</u>	+8	0.55	1.18	2.68	<b>4.411</b>

Rank	Country	Rank Change (from 2020)	Quantity Score	Quality Score	Business Score	Total Score
1	<u>United States</u>	-	19.45	101.17	3.80	124.420
2	<u>United Kingdom</u>	-	8.16	16.86	3.70	28.719
3	<u>Israel</u>	-	5.48	19.14	3.13	27.741
4	<u>Canada</u>	-	6.58	9.75	3.55	19.876
5	<u>Germany</u>	-	3.64	9.92	3.49	17.053
6	<u>Sweden</u>	+4	2.40	9.24	3.78	15.423
7	<u>China</u>	+7	1.33	11.46	2.34	15.128
8	<u>Switzerland</u>	-	3.82	7.58	3.54	14.943
9	<u>Australia</u>	-2	4.46	5.87	3.50	13.835
10	<u>Singapore</u>	+6	3.22	7.69	2.84	13.745

# Ökoszisztéma rangsor

Rank	City	Country	Rank Change (from 2020)	Total Score
1	San Francisco Bay	United States	-	328.966
2	New York	United States	-	110.777
3	Beijing	China	+3	66.049
4	Los Angeles Area	United States	+1	58.441
5	London	United Kingdom	-2	56.913
6	Boston Area	United States	-2	49.835
7	Shanghai	China	+3	42.162
8	Tel Aviv Area	Israel	-1	27.084
9	Moscow	Russia	-	25.401
10	Bangalore	India	+4	25.367
11	Paris	France	+1	25.297
12	Seattle	United States	-1	24.329
13	Berlin	Germany	-5	23.872
14	New Delhi	India	+1	22.379
15	Tokyo	Japan	+1	21.792
16	Mumbai	India	+6	19.414
17	Chicago	United States	-4	19.121
18	Austin	United States	-1	18.598
19	Washington DC Area	United States	+11	18.064
20	São Paulo	Brazil	-2	17.642
21	Shenzhen	China	+12	17.403
22	San Diego	United States	+6	17.272
23	Seoul	South Korea	-2	16.680
24	Stockholm	Sweden	+5	15.748
25	Singapore City	Singapore	+1	15.713

Rank	Country	Rank Change (from 2020)	Quantity Score	Quality Score	Business Score	Total Score
41	Romania	+4	0.81	0.93	2.52	4.260
42	Latvia	-6	1.30	0.33	2.55	4.175
43	Luxembourg	-3	1.21	0.38	2.30	3.886
44	Turkey	+5	0.87	0.72	2.14	3.723
45	Indonesia	+9	0.32	1.82	1.52	3.657
46	Slovenia	-11	1.14	0.29	2.18	3.604
47	Colombia	-1	0.63	1.03	1.89	3.547
48	South Africa	+4	0.49	1.15	1.89	3.518
49	Hungary	-12	1.06	0.34	2.04	3.445
50	Thailand	-	0.41	1.01	1.67	3.081
51	Uruguay	+15	0.29	1.13	1.58	3.000
52	Philippines	+1	0.53	0.81	1.52	2.852
53	Serbia	-11	0.85	0.29	1.54	2.680
54	Greece	-10	0.74	0.33	1.46	2.538
55	Iceland	+3	0.54	0.36	1.27	2.177
56	Slovakia	-5	0.60	0.21	1.26	2.069
57	Cyprus	-2	0.55	0.23	1.08	1.854
58	North Macedonia	+2	0.20	0.58	1.07	1.849
59	Vietnam	-	0.21	0.73	0.89	1.830
60	Malta	+1	0.56	0.16	0.88	1.594
61	Kenya	+1	0.26	0.43	0.88	1.565
62	Peru	-6	0.21	0.50	0.82	1.540
63	Nigeria	+5	0.30	0.59	0.63	1.517
64	Jordan	+3	0.24	0.26	0.60	1.108
65	Armenia	-8	0.35	0.13	0.60	1.078
66	Bahrain	+9	0.27	0.15	0.52	0.946
67	Belarus	-4	0.32	0.12	0.50	0.936
68	Liechtenstein	+1	0.23	0.12	0.57	0.923
69	Rwanda	-4	0.10	0.34	0.47	0.918
70	Egypt	+11	0.27	0.26	0.36	0.893

# Ökoszisztéma - Statikus vagy dinamikus?



# Best practice: Israel 2021

- **26.6 Mrd befektetés**
- **34 unikornis lett csak 2021-ben, összesen 54(!)**
- **191 exit, ebből:**
  - **60 IPOs**
  - **131 cégfelvásárlás**

# Unikornisok

USA, Kína, Israel: top  
ökoszisztémák

Globális technológiák

Global Tech Multik egy  
helyen...

...és a befektetők?

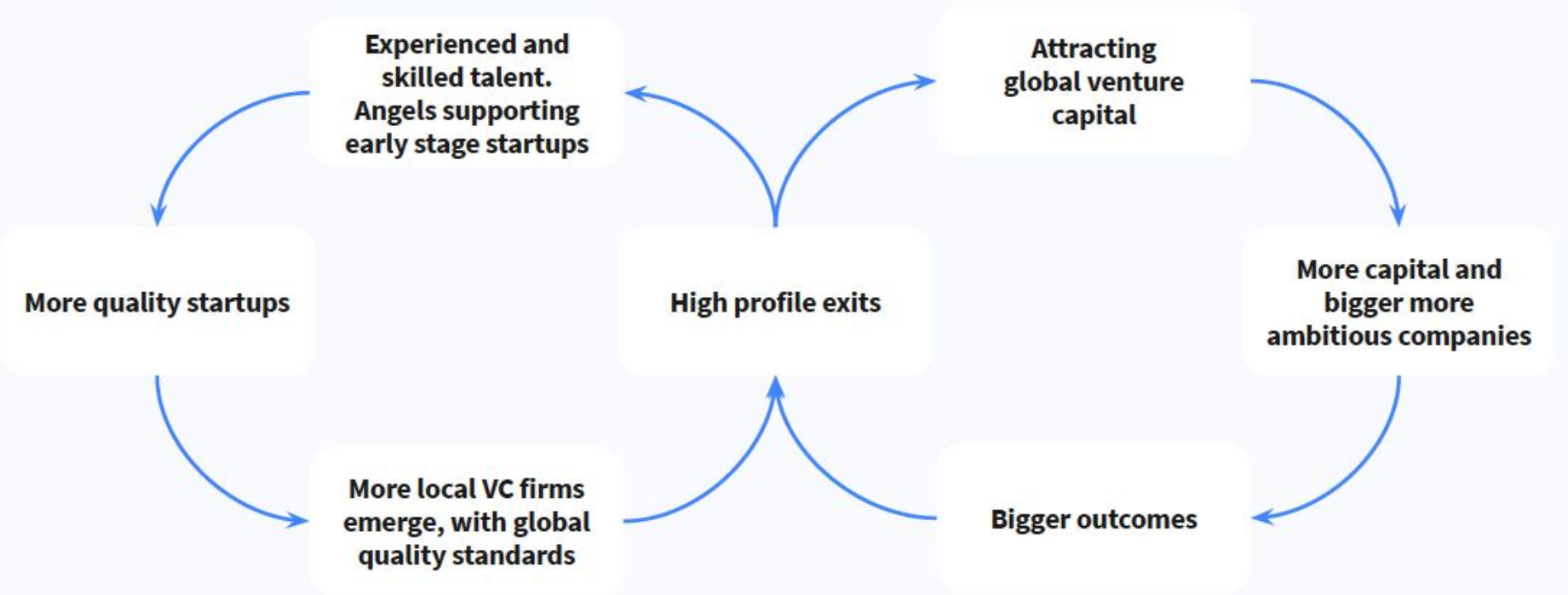
Company	Valuation (\$B)	Date Joined	Country	City	Industry	Select Investors
Bytedance	\$140	4/7/2017	China	Beijing	Artificial intelligence	Sequoia Capital China, SIG Asia Investments, Sina Weibo, Softbank Group
SpaceX	\$100.3	12/1/2012	United States	Hawthorne	Other	Founders Fund, Draper Fisher Jurvetson, Rothenberg Ventures
Stripe	\$95	1/23/2014	United States	San Francisco	Fintech	Khosla Ventures, LowercaseCapital, capitalG
Klarna	\$45.6	12/12/2011	Sweden	Stockholm	Fintech	Institutional Venture Partners, Sequoia Capital, General Atlantic
Epic Games	\$42	10/26/2018	United States	Cary	Other	Tencent Holdings, KKR, Smash Ventures
Canva	\$40	1/8/2018	Australia	Surry Hills	Internet software & services	Sequoia Capital China, Blackbird Ventures, Matrix Partners
Checkout.com	\$40	5/2/2019	United Kingdom	London	Fintech	Tiger Global Management, Insight Partners, DST Global
Instacart	\$39	12/30/2014	United States	San Francisco	Supply chain, logistics, & delivery	Khosla Ventures, Kleiner Perkins Caufield & Byers, Collaborative Fund
Databricks	\$38	2/5/2019	United States	San Francisco	Data management & analytics	Andreessen Horowitz, New Enterprise Associates, Battery Ventures
Revolut	\$33	4/26/2018	United Kingdom	London	Fintech	index Ventures, DST Global, Ribbit Capital
Chime	\$25	3/5/2019	United States	San Francisco	Fintech	Forerunner Ventures, Crosslink Capital, Homebrew

# Régiós unikornis áttekintés

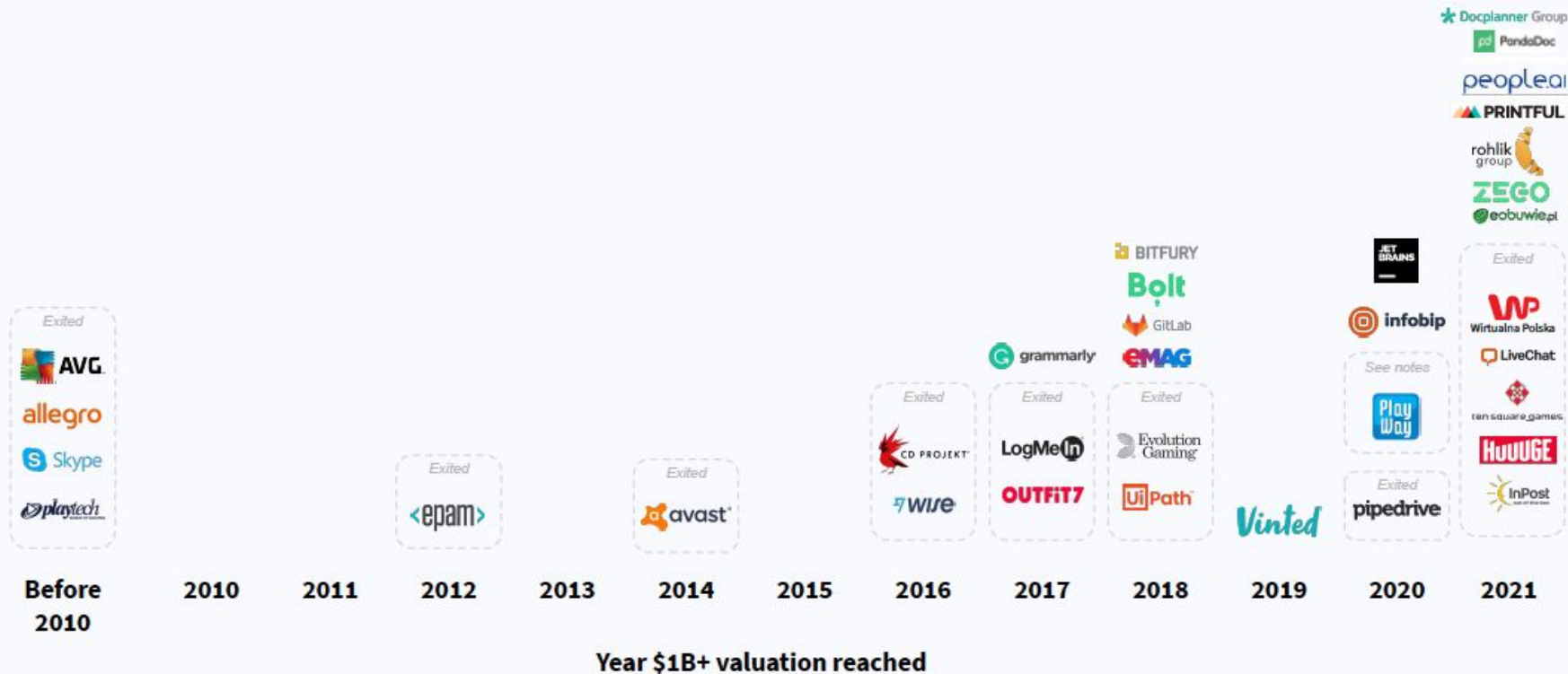
## Most valuable tech companies founded in CEE after 2000

	Name	Current HQ	Founding location	Founded	Valuation
#1	 UiPath	US	Romania	2005	€25B
#2	 Wise	UK	Estonia	2011	€14B
#3	 InPost	Poland	Poland	2006	€8.4B
#4	 Skype	US	Estonia	2003	€7.6B
#5	 JetBrains	Czech Republic	Czech Republic	2000	€6.4B
#6	 GitLab	US	Ukraine	2014	€6.0B
#7	 CD PROJEKT	Poland	Poland	2002	€4.5B
#8	 Bolt	Estonia	Estonia	2013	€4.0B
#9	 LogMeIn	US	Hungary	2003	€3.9B
#10	 Vinted	US	Lithuania	2008	€3.8B

# A unikoris 'lendkerék'



# Legnagyobb CEE unikornisok





# Video interjúk

<https://bit.ly/globaltractionvideos>

Kun Máté, Growth Kitchen, CEO - London

Tzahi Weisfeld - Ignite/Microsoft Accelerator, CEO - Tel-Aviv

# CLIFFNOTES

WHITEBOARDING

CEO SHADOWING

‘HOGYAN TUDOK SEGITENI?’

BEFEKTETŐI BEMUTATÁS

BOOTSTRAPPING

‘IDŐBEN FIZETTEM A LAKBÉREMET...’

PÉNTEK DÉLUTÁN - MOST BESZÉLJÜNK!’

BEMUTATÁSTÓL TERM SHEET-IG = 2 HÉT

‘HA ELHÚZOD AZ MEGÖLI A MORÁLT’

‘A LEGJOBBAK 3 NAP ALATT DÖNTENEK...’

POWER IS WITH THE FOUNDERS

INVESTMENT: 6 MONTHS - 6 DAYS

‘SUCCESSFUL ENTREPRENEURS HELP OTHERS’

IT IS ALL ABOUT FOUNDERS

REPUTATION MATTERS

‘PAY-IT-FORWARD CULTURE’

‘... MAGIC HAPPENS..!’

# Ökoszisztéma háttér

Európa: Bécs, Pozsony, Prága, Berlin, Frankfurt,  
Tallinn, London, Varsó, Amsterdam, Baku

...

Tel-Aviv, Singapore

New York City, Silicon Valley

# Some background to the Budapest Ecosystem

...

Entrepreneurship Workshops  
Lean Startup Machine  
NEXT Course  
BudapestHUB

# Budapest on the largest startup DB

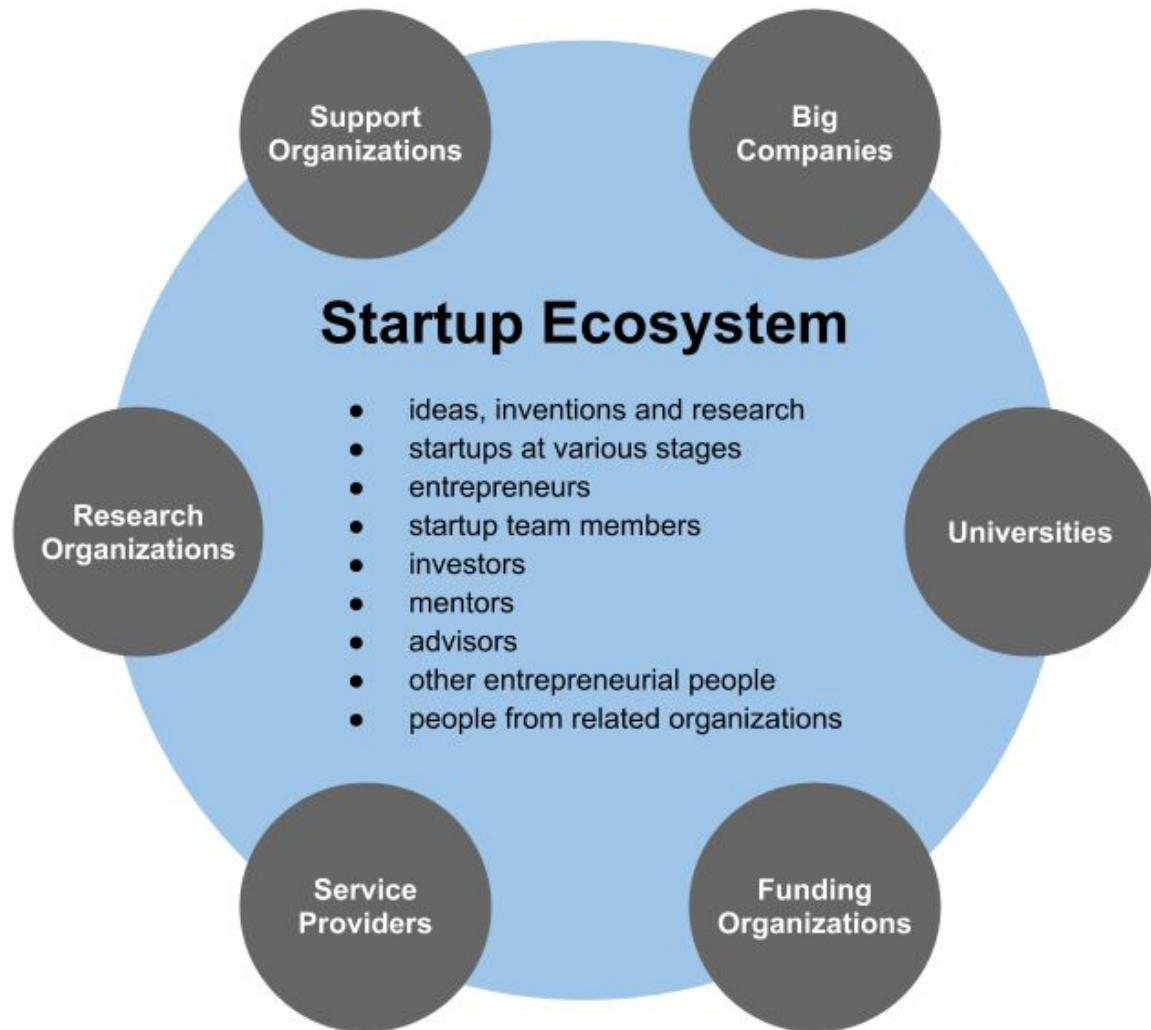
## Heatmap Trust Score

Based on the recommendations of >700 surveyed founders



● Budapest is the 52th most trusted among 58 European startup hubs

# Theoretical Framework



# Korai fázis legjobb tevékenységei

1

## ÖTLETELÉS

Ötletelés strukturálása eseményeken és legjobb gyakorlati metodológiákkal

2

## INSPIRÁLÓDÁS

A legjobb helyi példák meghallgatása, példájukon keresztül inspiráció

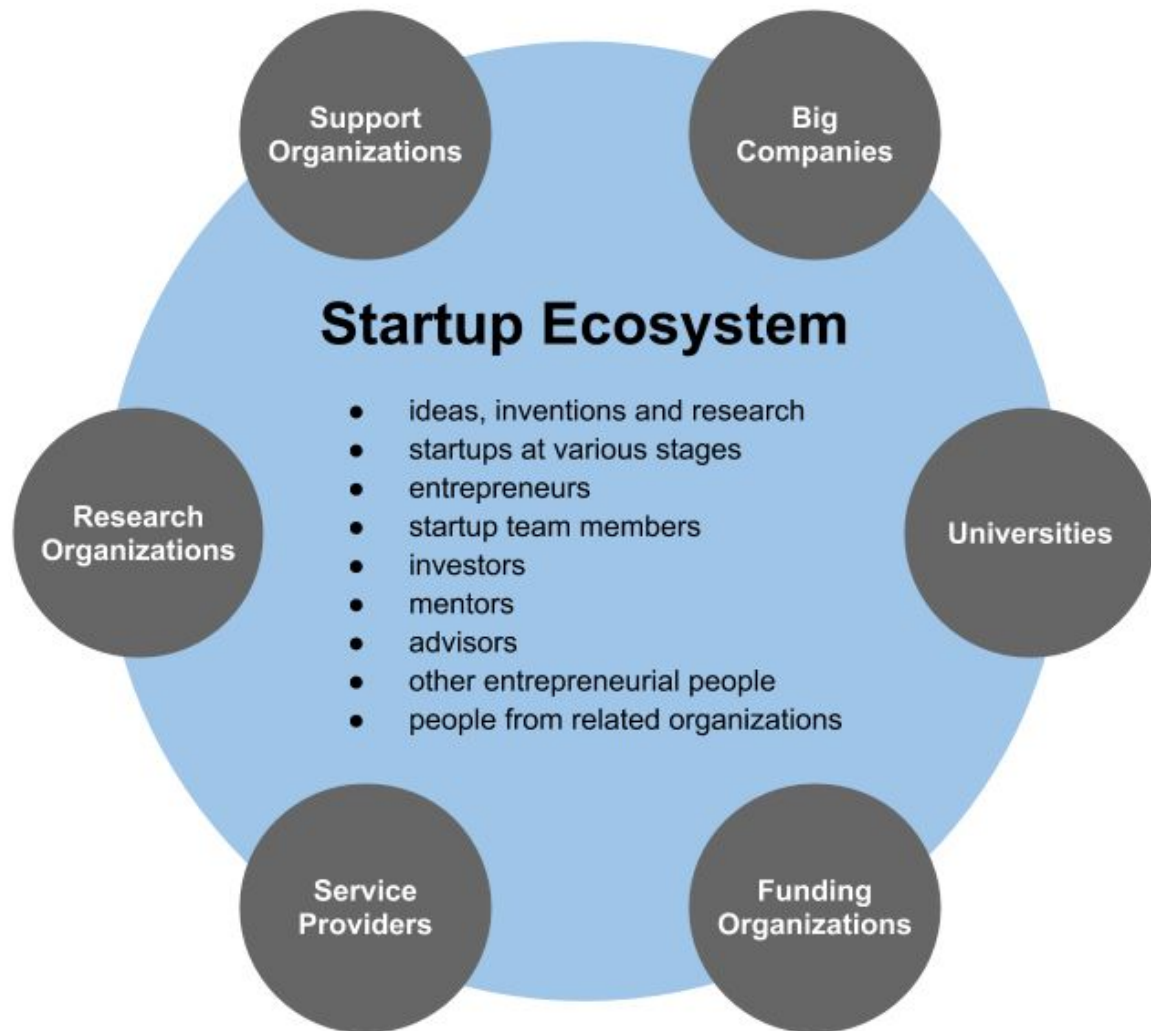
3

## VALIDÁLÁS

Az ötlet validálásának legjobb módszerei azoktól akik csinálták már.



# Az elméleti keretrendszer





# A jól működő ökoszisztémák közös jellemzői

## Helyi példaképek

- Recognized for real performance
- Open, inclusive interaction with community
- Achievable goals

## 'Startup' helyek

- Startup is an urban genre, needs physical closeness to share ideas, practices
- Affordable coworking for learning and working

## Globális startup márkák

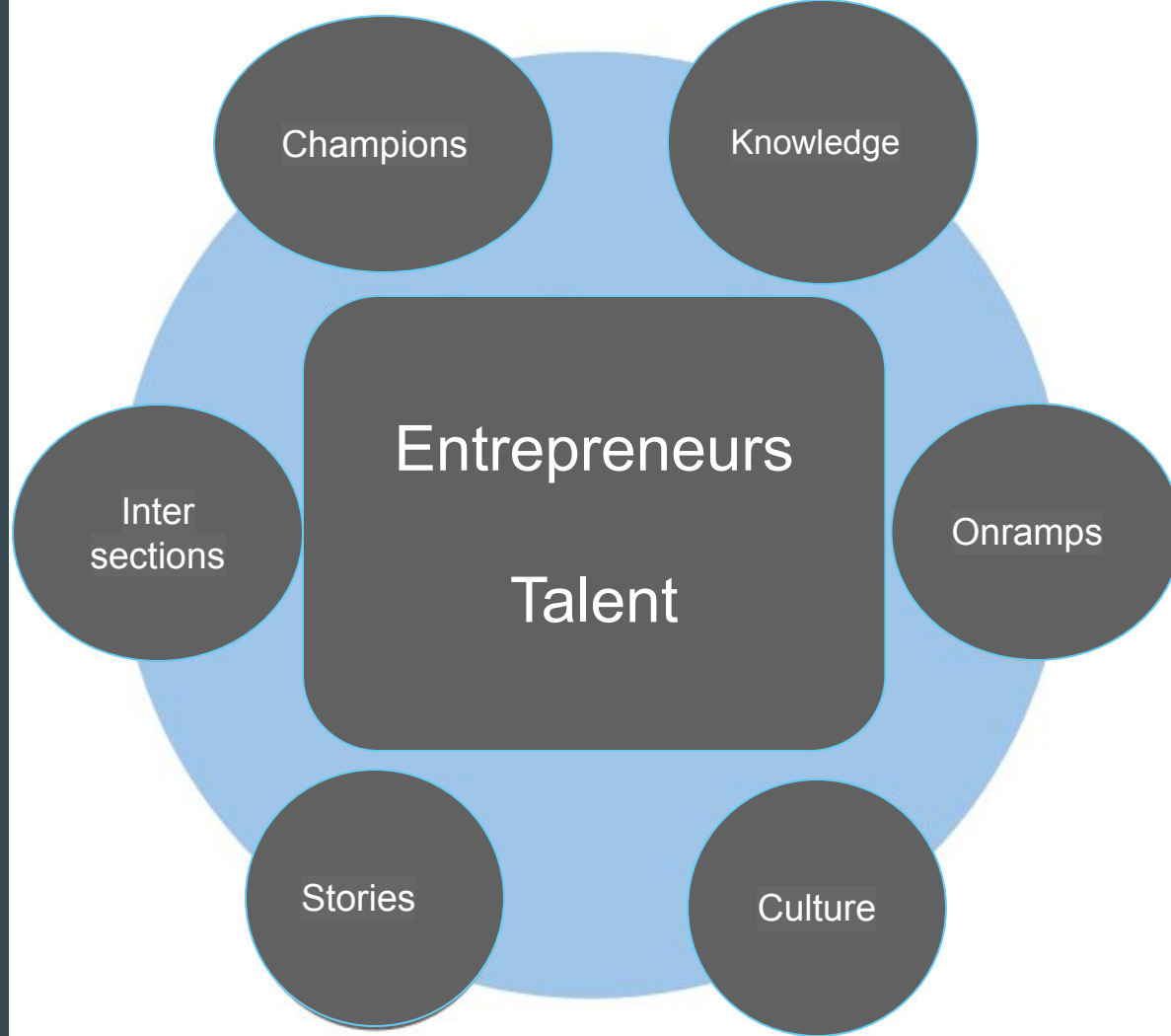
- Law of attraction - it is a telltale sign, not a rootcause
- Strong correlation between ecosystem growth and first signs of recognized brands

# Ökoszisztéma a helyi szinten

A word cloud featuring various professional roles. The words are arranged in a roughly rectangular shape, with some larger than others. The colors used are orange and blue. The roles include: designers, local, experts, mentors, accountants, first customers, potential, employees, lawyers, developers, community leaders, bankers, teachers, investors, and researchers.

designers local experts accountants first customers potential employees lawyers  
mentors **researchers** developers community leaders bankers teachers investors

# Az ökoszisztéma résztevőinek kapcsolódása a vállalkozóhoz



# Innovation thrives in dense networks

INNOVATION THRIVES  
IN DENSE NETWORKS.



# KAUFFMANN FOUNDATION RESEARCH

A vállalkozói ökoszisztéma **LÉNYEGE**  
a résztvevő **EMBEREKBEN** és abban a  
**BIZALMI** és **EGYÜTTMŰKÖDÉS**  
**KULTURÁBAN** van amitől ezek az  
emberek sikeresen tudnak együtt dolgozni.

**A helyesen  
működő ökoszisztéma  
7 fő alapelve**

# 1. A vállalkozó van a középpontban

- A vállalkozó = vezető
- Az ökoszisztéma működésének célja a vállalkozás megkönnyítése
- A vállalkozói (vissza)jelzés előnyt élvez

## **2. Dialógus kezdeményezése és támogatása**

- **Összetalálkozások elősegítése**
- **Pozitivitás ösztönzése és értékelése**
- **A beszéd helyét gyorsan vegyék át a tettek**



# 3. Inkluzív, nem exkluzív

- **Minél sokszínűbb annál értékesebb**
- **Vállalj kulcsszerepet, kezdeményezz**

## 4. Élj elvszerűen tettekbe is

- Éljd az általad hirdetett módon
- Változtasd meg az értékeket a magatartásoddal
  - Ne sejtess, mondd ki

# 5. Köss össze embereket

- Minden irányba köss össze embereket
  - Köss csoporthatárokon át
  - Építs bizalmi közösséget
  - Figyelj a visszajelzésekre

## **6. Ird meg a közösséged 'sztoriját'**

- **Az erősségeket kommunikáld történetként**
  - **Az adott csoport csatornáinak megfelelően kommunikálj**
- **A PÉLDAKÉPEKET EMELD KI**

**TÜRELEM**

**Biggest lesson:**

**Only people can communicate and build  
communities:  
entities and institutions don't.**

**HILD IMRE**

**info@globaltraction.org**

**globaltraction.org**

**slideshare.net/hildimre**

**<https://www.linkedin.com/in/hildimre/>**