



INTERVJU Marcin Hejka iz Intel Capitala v Sloveniji išče uspešna tehnološka podjetja, primerna za vlaganja

Ustvarjalci tehnoloških zvez iščejo novo zvezdo v Sloveniji

I Novica Mihajlović

novica.mihajlovic@finance.si

Intel Capital, ki vlaga v tehnološke start-upe, je pred devetimi leti vložil v takrat še novo podjetje Yandex. Ruski spletni iskalnik zdaj kotira na borzi v New Yorku in dosega tržno kapitalizacijo približno sedem milijard evrov. Izvršni direktor Intel Capitala Marcin Hejka verjame, da se tudi v Sloveniji skriva kak yandex.

I Kaj počnete lovci na visokotehnološke naložbe?

Veliko naših naložb pride v podjetje v zgodnji fazi, vendar številna podjetja postanejo velika tudi zato, ker jim pomagamo. Posebno tehnološka podjetja – čeprav to velja za vsa podjetja, ki iščejo kapital – bi se morala najprej potruditi poiskati investitorja, ki jim bo pomagal maksimirati vrednost podjetja v prihodnjih nekaj letih. Odgovornost vlagatelja je, da podpira razvoj posla in menedžment podjetja. Če kupite manjši delež podjetja na borzi, to ni pomembno, če pa vlagate v manjše podjetje na začetku, morate biti pripravljeni ponuditi podporo, drugače ne bo tako uspešno.

I Kaj sploh je Intel Capital, kaj počne?

V tej panogi ni boljšega investitorja od nas. Dodane vrednosti, ki jo lahko mi ponudimo podjetjem v našem portfelju, drugi finančni vlagatelji ne morejo ponuditi. Zagotovimo lahko tehnično podporo, dostop do strožnikov in naših inženirjev, zna-

nja in licenc, ter trženjsko podporo.

I Intel je tudi močno ime, trženjska znamka?

Najpomembnejše je, da lahko svojim podjetjem pomagamo pri prodoru na mednarodne trge. Pisarne imamo skoraj v vsaki državi in skoraj povsod vzdržujemo odnose z vsemi ključnimi akterji v vseh pomembnih panogah. Če kdo potrebuje dostop do morebitnih partnerjev in strank, mu ga lahko ponudimo.

I Lahko to podkrepite s primeri?

V vodilnih svetovnih podjetjih, kot so Nokia, British Telecom, BMW, NYSE in podobna, se pozanimamo, kaj potrebujejo, in potem organi-

ziramo srečanje odločevalcev v teh velikih podjetjih, ki so že pripravljeni kupiti neko rešitev, in tistih, ki to rešitev znajo narediti.

I Koliko ste jih organizirali?

Več kot 50 vsako leto. Podjetja iz našega portfelja zelo zgodaj vzpostavijo stike z morebitnimi kupci in zelo zgodaj po ustanovitvi sklenejo pogodbe. Uspeh takih stikov je osupljiv.

I Kak primer?

Imamo več primerov, recimo češko podjetje Centrum.cz. Vanj smo vložili denar, ko je imelo pet zaposlenih. Ko smo se začeli pogajati, so imeli dva zaposlena, ko smo končali, jih je bilo šest. Nočem niti povedati, koliko smo vložili, manj kot milijon. Podjetje je raslo in prodali smo ga za sto milijonov evrov.

I Bravo, in vsi so srečni.

Vsi so srečni. Ustanovitelji Centruma so naši naravni partnerji, eden od njih je zdaj v upravnem odboru našega podjetja, pozna tehnologijo in posel ter ima izkušnje. Podobne izkušnje imamo po vsej regiji, na Poljskem, v Rusiji in Romuniji. Z našo podporo so tehnološka podjetja iz lokalnih prerasla v pomembne akterje s kupci po vsem svetu.

I Kaj pa spodleteli poskusi?

Seveda ni vsak uspeh le naša zasluga, menedžment mora znati izkoristiti ponujeno priložnost in jo izpeljati. Vlaganje tveganega kapitala je že po naravi tvegan posel, tehnologije so tudi že po naravi tvegane, naložbe v tehnologijo v zgodnji fazi razvoja so izjemno tvegane, vlaganje v tehnologijo v zgodnji fazi na razvijajočih se trgih pa je najbolj tvegano. Navadno je stopnja uspeha izjemno nizka, najpogosteje se taki posli končajo z bankrotom. Tudi mi imamo nekaj neuspehov, vendar je stopnja uspeha zelo visoka. Veliko je naših naložb, ki od skoraj nič dosežejo ali presežejo milijardno vrednost – štiri ali pet zgolj v osrednji in vzhodni Evropi, vsak sklad tveganega kapitala bi si želel le en tak uspeh. Ni vsaka naložba uspešna, delež spodletelih naložb pa je daleč pod povprečjem.

I Kako veliki pa ste?

Verjamem, da smo največji svetovni sklad tveganega kapitala, specializiran za naložbe v tehnološke družbe. Vsako leto vložimo med 400 in 500 milijoni dolarjev. V dobrem letu ta številka do-

seže milijardo, v slabem pa 300 milijonov dolarjev. Vsako leto vložimo toliko kot veliki skladi tveganega kapitala v svoji celotni življenjski dobi. Delujemo v več kot 25 državah in letos smo investirali v 49. in 50. državo na planetu ter presegli deset milijard dolarjev skupne vrednosti naložb.

☑ Je letošnje leto dobro ali slabo?

Dobro je. Imamo dobre naložbe, uspešne, zagotovo je to dobro leto. Zelo smo dejavni v osrednji in vzhodni Evropi. Letos skoraj vsak mesec sklenemo dogovor o novi naložbi v tej regiji, kar je najvišja stopnja doslej.

☑ Velik del Evrope se je iz vlekel iz krize, mi žal še ne. So težki časi dobri za podjetja, ki jih spremljate?

Verjamem, da so trdi časi zelo dobri za tehnologijo. Ta napreduje v slabih in dobrih časih, samo dejavniki, ki poganjajo rast, so različni. Podjetje danes ne more biti uspešno brez tehnologije, zato ta napreduje v dobrih časih, v slabih pa se določeni deli poslovanja prenašajo na zunanje, tehnološko usposobljene izvajalce.

☑ Niste Božiček, saj od podjetij nekaj pričakujete. Kaj?

Načeloma nismo naklonjeni nakupom velikih deležev, zanima nas manjšinski delež, med 15 in 25 odstotki. Nočemo biti »pretežki« v podjetju, raje smo pomemben mali delničar. Spodbujamo podjetja, da imajo v upravi neodvisne in sposobne ljudi, nismo pa

ranoični, kar zadeva nadzor podjetij, trudimo pa se jih spodbujati. Razlika med nami in drugimi skladi tveganega kapitala je, da lahko ponudimo tehnično pomoč, podobno kot strateški partner.

☑ Zakaj si ne želite močnejšega vpliva na svoja podjetja?

Zelo spoštujemo mala podjetja na začetku življenjske poti, njihovo inovativnost in podjetnost. Najboljši podjetniki ne želijo nadzora. Da bi izkoristili njihov potencial, jim pustimo proste roke, da neodvisno peljejo svoj posel in prevzemajo odgovornost za svoje poteze.

☑ Kaj mora slovensko podjetje storiti, da vas spozna, kaj vam mora ponuditi in kako sploh najdete slovensko tehnološko podjetje?

Zelo dobro vprašanje. Bojim se, da številnih družb sploh ne poznamo. Mnoga zelo uspešna podjetja delujejo razmeroma neopazno. Za podjetja v regiji ni nenavadno, da delajo tu, prodajajo pa večinoma na mednarodnem trgu in jih doma pogosto sploh ne poznajo. Podjetje, ki razvija nekaj novega, inovativnega in uporabnega s široko paleto tehnologij, se nam lahko oglasi kadarkoli. Imamo svojo osebo v regiji in elektronski naslov (proposals@intel.com), kjer zbiramo primere takih podjetij.

☑ Katere IT-naložbe so v tem hipu najbolj vroče?

Rekel bi, da je priložnosti zelo veliko, zato težko izberem, kaj je bolj pomembno. Od porabniškega interneta, družabnih omrežij, geografske

lokalizacije, iger, digitalnih medijev, e-trgovine na več načinov, orodja za e-trgovino

no, povečanje učinkovitosti trgovine. Zelo vroča je programska oprema, ki se nanaša na uporabniške vmesnike, interakcijo med računalnikom in človekom brez tipkovnice, z gibanjem telesa in oči. Prodaja pametnih telefonov je letos preselila prodajo računalnikov, tu je ogromno dejavnosti. Podobno je na področju varnosti, transakcij, poslov, podatkov, osebnih podatkov in oblčnih storitev. Pomembne so storitve, povezane z infrastrukturo.

☑ Se vam zgodi, da vidite podjetje in si rečete, to je to? Kakšno mora biti?

Seveda, to je najboljši del mojega posla, da spoznavam izjemno talentirane in sposobne ljudi, podjetnike, ki počnejo osupljive stvari. Najboljše podjetje, sanjsko podjetje, že ima razvito tehnologijo in lahko pokaže, kako zadeva deluje in kako rešuje resnične težave svojih strank, da jih uporabniki oziroma podjetja želijo uporabljati. Če imajo že prve kupce, ki to lahko potrdijo, in prve prihodke, toliko boljše.

☑ Lahko tako podjetje najdete pri nas in koliko ste jih že odkrili?

Slovenija ni velika, ima pa presenetljivo veliko zelo sposobnih in talentiranih ljudi. Pozitivno sem presenečen nad številom in kakovostjo tehnoloških ekip v Sloveniji. Upam, da bomo dogovor o prvi naložbi ali ce-

Stran / Page: 18

Doseg / Reach: 57000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 1118 cm2

3 / 3



►► **Za države je bolje, da podprejo več mladih domačih inovativnih podjetij, kot da odprejo veliko tovarno tujega podjetja.**

► Tako pravi **Marcin Hejka**, izvršni direktor Intel Capitala.

lo naložbah sklenili v bližnji prihodnosti.

▣ **Kako bližnji?**

Še letos. Upam.

▣ **Jaz tudi, zelo nujno potrebujemo svež kapital.**

Vsaka država v 21. stoletju stoji pred preprosto izbiro: lahko postane vir inovacij ali vir poceni dela. Znanje je nafta 21. stoletja. Velikost države ni pomembna; če ste inovativni in če imate znanje, boste pomembni v svetu.

▣ **Brez tujega kapitala ne bo šlo.**

Čedalje manj delovnih mest v razvitih državah je v proizvodnji in vztrajno se povečuje delež zaposlenih v panogah, ki zahtevajo več znanja. Alternativa je, da ostanete odvisni od včerajšnjih industrij.

▣ **Kam gre naša regija?**

Lahko se obrne v katerokoli smer. Znanja v državah tega dela Evrope je ogromno, kakovost inženirjev programske opreme in inženirjev nasploh je na zavirljivi ravni. Toda tehnološki sektor je še majhen, čeprav raste. Večina držav v regiji pa sloni na včerajšnjih industrijah in ne na industrijah prihodnosti.

Za države je bolje, da podprejo več mladih domačih inovativnih podjetij, kot da odprejo veliko tovarno tujega podjetja.

▣ **Izdelovalca avtomobilov?**

Česarkoli. Edini razlog, zakaj veliko tuje podjetje v tej regiji odpre svojo tovarno, je dostop do trgov, izločanje konkurence in, ne nazadnje, poceni delovna sila. Zdaj pa mi povejte, kaj od omenjenega je dolgoročno dobro? Seveda vsako delovno mesto šteje, toda to velja za danes. Zato menim, da bi si politiki morali iskreno prizadevati za pomoč malim start-upom.

▣ **Zanimivo je to slišati od Poljaka, ki dela za ameriško podjetje. Poljaki imate veliko izkušenj s tujim kapitalom. Vse vlade veliko govorijo o podpori malim podjetjem, toda kaj res naredijo?**

Moram biti pošten, saj večina vlad čedalje bolj dejavno podpira sklade, ki vlagajo v podjetja v zgodnji življenjski fazi. Toda odkrito verjamem, da to počnejo z zasebnim denarjem, ne z javnim. Delo države je, da omogoči pogoje za obstoj takih podjetij. ●