CONCORDE MB PARTNERS

10. ÉVFOLYAM 80. SZÁM
2015
NOVEMBER-DECEMBER

INTERJÚ A BÉT VEZÉRIGAZGATÓJÁVAL
ON-LINE ÜGYFÉLADATBÁZIS ÁTRUHÁZÁSÁNAK ADATVÉDELMI FELTÉTELEI
ALSÓGATYÁBAN A BÉT-RE!
HADVEZÉREK VAGY ZSOLDOS KATONÁK? II. RÉSZ
TŐZSDEI NYILVÁNOSSÁG = ADÓBIZTONSÁG?
FELVÁSÁRLÁSI KÖRKÉP
IMAP TRANZAKCIÓK
FELHÍVÁS TRANZAKCIÓRA

cégérték

CÉGELAD
TŐKEBEV
FELVÁSÁRL

10
2006-2015

© **cégérték** Cégeladási, -értékelési, -felvásárlási és tőkebefektetési magazin vállalkozóknak és cégbe-fektetőknek. | Kiadja a Concorde MB Partners.
Felelős kiadó: IMAP MB Consult Kft. | Postacím: 1051 Budapest, József Attila utca 1. Telefon: 06 1 336 2010 | Email: cegertek@cmbp.hu

TŐZSDÉRE MENNI

MIÉRT LENNE JÓ **AZ AKTÍV TŐZSDE** A MAGYAR KÖZÉP-VÁLLALATOKNAK?

MINAPI HÍR, HOGY AZ MNB TÖBBSÉGI RÉSZESEDÉST VÁSÁROLT A BUDAPESTI ÉRTÉKTŐZSDÉBEN. AMINT AZT A JEGYBANK VONATKOZÓ VEZETŐI ELMONDTÁK, CÉLJUK HOGY FELLENDÍTSÉK A HAZAI TŐZSDÉT. TÖBB BEFEKTETŐT ÉS TÖBB CÉGET SZERETNÉNEK A PARKETTEN. A KONKRÉT ELKÉPZELÉSEK KÖZT KÜLÖN KIEMELTÉK, HOGY TERVEZIK A KKV SZEKCIÓ LÉTREHOZÁSÁT, AZAZ JOBBAN A HAZAI TULAJDONÚ KÖZÉPVÁLLALATOK IGÉNYEIHEZ SZABNÁK A BEVEZETÉSHEZ ÉS FOLYAMATOS JELENLÉTHEZ KAPCSOLÓDÓ FELTÉTELEKET.

Nem tudjuk, hogy ebből végül mi valósul meg, de annyi bizonyos, hogy a szándék önmagában is örvendetes fejlemény. Vannak ugyanis olyan magyar cégek, amelyeknek kifejezetten jól jönne a tőzsdei tagság – persze csak akkor, ha vannak érdeklődő befektetők.

A Cégértékben nagyon sokat beszélünk azokról a helyzetekről, amikor a tulajdonos ki akar szállni az üzletéből. Sokan vannak viszont olyanok is, akik hosszú távon terveznek a saját cégükkel. Számukra a tőzsdei jelenlét elméletileg több célból is hasznos lehet. Egyrészt lehetővé teheti a részleges kiszállást, vagyis a már felhalmozott érték egy részének készpénzre váltását jelentős részesedés, akár kontroll megtartása mellett. Másrészt friss tőkeforrást jelenthet azoknak, akik plusz pénzt szeretnének bevonni a vállalkozásukba.

Természetesen tőkebevonásra nem a tőzsde az egyetlen, sokszor nem is a legkedvezőbb lehetőség. Nagyon sokan lesznek, akik inkább EU-s támogatást vesznek igénybe, mások pedig csendestársakat keresnek majd, ha forrást szeretnének bevonni a vállalatukba. Harmadrészt a tőzsdei jegyzés, a megfelelő szabályrendszer jelenléte esetén, garanciát jelent az átláthatóságra, ami pedig közvetlen értéknövelő tényező a cégeladáskor. Továbbá a tőzsde egyben presztízst is jelent. A tőzsdei cégeket mindenki jobban ismeri, mert nevük lényegesen többet forog a sajtóban, így aztán nekik könnyebb jó munkaerőt toborozni, vevőkkel vagy szállítókkal új üzleti kapcsolatot kialakítani, vagy éppen az iparági szervezetben befolyást szerezni. Végül, de nem utolsó sorban, a fenti hasznok eredőjeképpen a tőzsdei társaságokat általában magasabb áron értékelik, mint a tőzsdén kívüli hasonló cégeket.

Mindez azonban nincsen ingyen. A tőzsdei bevezetéssel a tulajdonos egyben azt is vállalja, hogy a cégével kapcsolatban sok mindent közkinccsé tesz. Minden vevő és versenytárs láthatja majd, hogy milyen nyereségszinten, milyen bérköltség mellett működik a társaság. Ez nagyon sokakat elijeszt. Ahhoz ugyanis biztos piaci pozíció és stabil versenyhelyzet kell, hogy egy cég ilyen mély betekintést adjon könyveibe – gyakorlatilag mindenki számára. Ráadásul az ismertség kétélű fegyver is lehet. Nemcsak a jó, hanem a rossz hírek is nagyon gyorsan terjedhetnek a vállalatról.

A Concorde MB Partners munkatársai egyedülálló tapasztalatokkal rendelkeznek tőzsdei bevezetések lebonyolításában társ-tulajdonosunkkal, a Concorde Értékpapír Zrt-vel, Magyarország legnagyobb forgalmú brókercégével együttműködve. Szakembereink úgy tartják, hogy fenti előnyök és hátrányok mérlegelése alapján, a jelenlegi magyar KKV-k egy részének lehet reális és racionális alternatíva a tőzsdére lépés. Elsősorban azoknak, akik egyszerre rendelkeznek megfelelő mérettel, eredménytermelő képességgel, növekedési potenciállal és átlátható működéssel.

Egy jól működő tőzsde esetleges pozitív hatása azonban lényegesen nagyobb volna ennél. Mindenek előtt utat, igazodási pontot mutathatna a többi középvállalat számára. Demonstrálhatná, hogy milyen beszámolási és teljesítménybeli sztenderdeknek kell egy-egy iparág vezető cégének megfelelnie. Ezzel párhuzamosan mindjárt támaszt is nyújtana a tőzsdén kívül cégek vállalati értékének meghatározásához.

Ez az a funkció, ami miatt a magyar középvállalatok egészének szüksége lenne a jól működő tőzsdére. Ma ugyanis nincs ilyen támasz. Nincs olyan mérce, amihez hasonlítva könnyen megmondhatná a vállalkozó, hogy éppen hol is jár a vállalatépítés útján, és főleg, hogy mire kellene figyelnie ahhoz, hogy fenntarthatóan magas értéket tudjon teremteni.

Ennek hiányában helyenként ködös elképzelések élnek azzal kapcsolatban, hogy mi tesz valóban értékessé egy céget, hogy mi számít jó gyakorlatnak a vállalatvezetésben, és hogy végső soron mi érdekelhet egy vevőt. Pénzügyi világítótorony nélkül nagyon könnyű beleesni például az iparági szakemberek örök csapdájába, miszerint a beruházás önmagában értékteremtő és értéknövelő. Ezzel szemben a vállalatot vásárlók nagy része a sok beruházásban folytonos tőkeigényt, azaz egy potenciális értékcsökkentő tényezőt is lát. Vagy említhetnénk a márkaépítés notórius elhanyagolását, amely a magyar középvállalatok egy nagyon jelentős részét érinti. Pedig ha tudnák, hogy egy erős fogyasztói márkával rendelkező cég értéke bizonyos esetekben akár a gyenge márkájú duplája is lehet, akkor biztosan lényegesen többet költenének olyan, rövidtávon pénzkidobásnak tűnő tételekre, mint a reklám vagy fogyasztói lojalitás ápolása.

Van értelme tehát drukkolni a tőzsde talpraállásáért, annál is inkább, mert a feladat óriási – a keresleti és kínálati oldalt párhuzamosan kell ösztönözni. Helyre kellene állítani a megingott kisbefektetői bizalmat, kiszámíthatóvá tenni a szabályozási környezetet és ösztönzőket kellene adni a vállalatoknak a tőzsdére lépéshez. A befektetett energia ugyanakkor bőségesen megtérülhet – egy virágzó tőkepiac kitágítja a középvállalatok lehetőségeit, illetve formálja szemléletüket.

SZENDRŐI GÁBOR
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
GABOR.SZENDROI@CMBP.HU

INTERJÚ KATONA ZSOLTTAL, A BÉT VEZÉRIGAZGATÓJÁVAL

KATONA ZSOLT IMMÁRON TÖBB MINT HÚSZ ÉVE DOLGOZIK TŐZSDEI ÉS PÉNZÜGYI TERÜLETEN, AMELYNEK RÉSZEKÉNT 2002 ÉS 2011 KÖZÖTT BÉT FELÜGYELŐ BIZOTTSÁGI TAG, AZON BELÜL 3 ÉVIG ELNÖK VOLT, 2003 ÉS 2004 KÖZÖTT A KELER FELÜGYELŐ BIZOTTSÁGBAN TÖLTÖTT BE VEZETŐ TISZTSÉGET, VALAMINT MINDEMELLETT 17 ÉVIG AZ ING CSOPORT BEFEKTETÉSEKÉRT FELELŐS RÉSZLEGÉNÉL DOLGOZOTT KÜLÖNBÖZŐ POZÍCIÓKBAN. ZSOLTOT A TŐZSDE JELENLEGI HELYZETÉRŐL ÉS A TŐKEPIAC-KKV SZEKTOR SZEREPLŐINEK KAPCSOLATÁRÓL KÉRDEZTÜK.

Első tőkepiaci élmény?
A Budapesti Értéktőzsde megalakulásakor, 1990–91 fordulójakor, friss diplomásként gőzerővel elkezdtem bújni az újságok napi tőzsdei jelentéseit, grafikonjait, a kibocsátókkal kapcsolatos híreket, és ezen felbuzdulva elküldtem egy pályázati levelet az akkor tevékenykedő összes brókercégnek, hogy szeretnék náluk dolgozni. Több helyre behívtak interjúra, és rövid időn belül már ott találtam magam a Váci utcai legelső tőzsdei kereskedési teremben, mint üzletkötő. Úgy emlékszem, az első megbízásom 100.000 db FOTEX részvény eladására szólt, amelyet – számomra – nagy izgalmak közepette, hosszúnak tűnő percek alatt teljesítettem.

Eltelt 25 év az alapítás óta, véleményed szerint hol tart most a Budapesti Értéktőzsde és a magyar részvénypiac?
A rendszerváltást követően a piacot nulláról kellett felépíteni – bármennyire is komoly piacnak számított a II. Világháború előtt a pesti parkett, ebből már nem lehetett építkezni. A learning-by-doing klasszikus esete volt a piac fejlesztése, úgy építettük a házat, hogy közben laktunk is benne. Mára elmondhatjuk, hogy a kötelező házi feladatokat elvégeztük: olyan infrastruktúrát alakítottunk ki – ide értve a szabályozási környezetet, a befektetési szolgáltatói iparágat és a technológiai hátteret –, ami ki tudja szolgálni mind a vállalatok, mind a befektetők igényeit. A következő lépcsőfok, hogy minél több hazai vállalat ismerje fel és használja ki a tőkepiaci forrásbevonás nyújtotta lehetőségeket, ami magával hozza majd a befektetői érdeklődés növekedését is a részvénypiac iránt.

A 90-es évek privatizációja, a néhány nagyvállalat tőzsdére vitele nagy lendületet adott a fejlődésnek, de a 2000-es évek közepére ez a lendület megtorpant, a magánvállalatok nem jelentek meg nagy számban a tőzsdén. Miért nem használták eddig a tőzsdét a magyar vállalatok forrásbevonásra?
Nehéz általános érvényű okokat mondani, hiszen minden egyes vállalat esete más és más, de a dolgok mélyére tekintve a legfontosabb indok talán a gazdasági kultúránkban keresendő. A kontinentális, vagy német modellre épülő országunkban a cégek elsősorban a banki finanszírozásra építenek, nincsen benne a zsigeri gondolkodásban a tőkepiaci megjelenés. Egy angolszász országban már a cég alapításánál ott lebeg a tulajdonos előtt a tőzsde, mint a cég igazi kiteljesedésének helyszíne. Ezen csak tudatos és összehangolt gazdaságpolitikai stratégiával lehet segíteni, mint pl. Lengyelországban a 2000-es években, ahol jelentős állami szerepvállalás mellett terelték a vállalatokat a tőkepiac felé. A befektetői oldalon ugyanakkor minden feltétel adott, elég csak a befektetési alapoknál kezelt több mint 5500 milliárd forintos vagyonra gondolni, amely könnyen felszívhatja a vállalatok felől érkező tőkekeresletet.

Mi az, amit a tőzsde nyújtani tud a vállalatoknak, miben más, miben több a tőzsdei forrásbevonás, mint más finanszírozási alternatívák?
A tőzsdei forrásbevonás nyújtotta előnyök három pillérre épülnek: rugalmas hozzáférés egy hatalmas tőkekínálathoz, a függetlenség megőrzése, és az üzleti bizalom és brand építése. A tőzsdére lépés több mint pusztán egyszeri forrásgyűjtés, általa a cég egy olyan kapun lép be, ahol a jövőben egyszerűen tud újabb és újabb finanszírozási köröket lebonyolítani. Ráadásul az itt szerzett befektetők tisztán pénzügyi vagy portfolió befektetők, azaz egyáltalán nem szólnak bele a cég életébe, irányításába, azt teljes egészében az eredeti tulajdonosokra, a managementre hagyják.
Sok társaság kap számottevő tőkét akár stratégiai befektetőktől, vagy kockázati tőketársaságoktól, ám ezek a partnerek nem engedik el teljesen a tulajdonosok kezét, sokszor nem szándékolt kompromisszumokra kényszerítve a céget. Természetesen van, akinek szüksége van az ilyen befektetők tanácsaira, segítségére, de aki önállóan akarja megvalósítani az álmát, az jobban jár a tőzsdei befektetőkkel. Végül pedig fontos kiemelni a tőzsdei jelenlét hatását az üzleti bizalomra. Nem egy tőzsdei társaság tapasztalta már – különösen a válság idején –, hogy sokkal erősebb az üzletfelek bizalma a cég iránt a tőzsdei jelenlét miatt, sokszor olyan ajtók is megnyílnak egy tőzsdei cég számára, amelyek korábban zárva voltak. A tőzsdei cégeket komolyan veszik nemcsak itthon, de külföldön is.

Az előnyöket hallva még furcsább, hogy ilyen kevesen vannak, akik megmérettetik magukat a tőzsdén. Hogyan lehetne segíteni ezen, hogyan lehetne a vállalatokat a tőkepiac irányába terelni?
A vállalatoknak elsősorban példák kellenek, sikersztorik, amelyek megmutatják, hogyan kell használni a tőzsdét. Egy-két jól sikerült tőzsdei kibocsátás ráirányítaná a figyelmet a tőkepiacra és egyre több vállalat gondolná meg a tőzsdére lépést. Hiszem azt ugyanis, hogy nagyon sok jó sztori van a magyar vállalati szektorban. Ehhez lenne nagyon jó az állami kézben lévő vállalatok tőzsdére vitele. Ez csakúgy, mint a 90-es években, ismét nagy lendületet adna a fejlődéshez. Mindemellett az önmagában fontos, hogy az állam kiálljon a tőkepiac fontossága mellett és olyan környezetet alakítson ki, ami segíti a vállalatokat a tőkepiac használatában.

Mégis miért lenne ez fontos az állam számára? Mit nyerne ezzel a gazdaságpolitika?
Bármilyen sikeresek is a hitelpiac bővítésére tett jegybanki erőfeszítések, egy kizárólag erre támaszkodó gazdaság nem tud stabil lábakon állni. Ezt a legutóbbi pénzügyi válság tökéletesen bemutatta, hiszen a tőkepiacra jobban építő USA gyorsabban ki tudott lábalni a nehéz időszakból, szemben a tradicionálisan banki finanszírozásra támaszkodó EU-val. Nem véletlenül született meg célként az Európai Unió nemrég közzétett tőkepiac fejlesztési stratégiájában, hogy a tőkepiacnak nagyobb teret kellene betöltenie a gazdaság finanszírozásában. Számos nemzetközi tanulmány készült és mi magunk is több cikkben leírtuk már, hogy egy fejlettebb tőkepiac magasabb gazdasági növekedést és nagyobb foglalkoztatottságot jelent. Magyarországon még a kontinentális Európához képest is jelentős az elmaradás a tőkepiac mélységében, hiszen a tőzsdei részvény-kapitalizáció nem éri el a GDP 15 százalékát. Mondhatjuk, hogy ez nagyon alacsony, de a dolgot pozitív oldaláról megközelítve inkább az egyértelmű, milyen óriási potenciál van a gazdaság egésze számára a tőkepiac fejlesztésében. Ehhez pedig szinte minden adott, hiszen az EU Tőkepiaci Uniós törekvései jelentős pénzügyi erőforrásokat és szabályozási arzenált állítanak ugyanezen ügy szolgálatába, amelyekkel vétek lenne nem élni.

Bár sokat hallani manapság a frissen állami kézbe került bankok esetleges tőzsdei megjelenéséről, de a mai magyar gazdaságpolitikát tekintve kevéssé valószínű, hogy rövid távon komoly privatizációs hullám indulna meg. Bízhatunk ennek ellenére ebben?
A legszebb az egészben, hogy az állami vállalatok tőzsdére vitele korántsem jelenti a cégek teljes privatizációját. A tőzsdei listázás együtt járhat egy kisebbségi részvénycsomag értékesítésével is, amivel a kontrollt megtarthatja az állam a társaságok felett, így akár a stratégiailag fontos cégek is szóba kerülhetnek. Ez egy igazi win-win szituáció, hiszen az állam a kontroll megtartása mellett jelentős forrásokra tesz szert, amelyet fontos állami célokra fordíthat, miközben a befektetők új befektetési lehetőségekkel gazdagodhatnak.

Az állami kézben lévő nagyvállalatokon túl nincsen túl sok nagyméretű magáncég a magyar gazdaságban, akik tőzsdére léphetnek, a legnagyobbak ráadásul külföldi multik kezében vannak. Honnan lesz akkor utánpótlása a tőzsdei cégeknek?
Természetesen nagyon fontos, hogy minél több, nemzetközi mércével mérve is számottevő cég legyen tőzsdén, azonban bármilyen furcsán hangzik, a tőkepiac nem elsősorban róluk szól, hanem sokkal inkább a közepes és kis cégek sokaságáról. Az EU tőzsdéin listázott mintegy 9000 részvényből közel 8000 kis és közepes kapitalizációjú, 50 százalékuk kisebb, mint 50 millió EUR tőkeértékű. A tőzsde fontos feladata, hogy ezeket a cégeket tőkéhez juttassa, és néhányuknak később talán sikerülhet igazán naggyá, új Microsoft-á, vagy esetleg Google-é válni. Előbbi például a 80-as években alig több mint 50 millió dolláros tranzakcióval ment tőzsdére. A tőzsdére lépés nélkül ezek a cégek sem tartanának ott, ahol most. A magyar részvénypiac jövője azon áll, vagy bukik, hogy ezeket a feltörekvő cégeket mind nagyobb számban szolgálja ki, így belőlük felnőhet a magyar nagyvállalatok új generációja.

A tőzsdei jelenlét viszont terheket is ró a cégekre, a kisebbekre fajlagosan jóval nagyobbat. Ráadásul a magyar vállalatok számára a transzparencia sem feltétlenül hívogató. Ezzel együtt mivel szólítja meg a BÉT ezeket a kkv cégeket? Hogyan csábítja tőzsdére őket?
Jelenleg az egész EU-ban ez az egyik legforróbb téma: hogyan lehetne a kkv szektort a tőkepiac felé terelni.

Azt látni kell, hogy a 2000-es évek szabályozási változásai – mind Európában, mind az USA-ban – jelentősen növelték a tőzsdére lépés és tőzsdei jelenlét adminisztratív terheit főleg a kisebb kibocsátók számára, és ez elvette a kisebb cégek kedvét a nyilvánossá válástól. Jelenleg gőzerővel folyik a munka az óceán mindkét partján, hogy a szabályozást olyan módon alakítsák át, ami nem riasztja el ezeket a cégeket a tőzsdétől. Az EU tagjaként szabályozási kérdésekben alapvetően meg van kötve a kezünk, annyit tehetünk, hogy a direktívák adta keretek között a minimumon tartjuk a kkv cégek számára a követelményeket.

A transzparencia kérdése valóban sokszor felmerül, de itt azért fontos elmondani, hogy ez nem azt jelenti, hogy egy cégnek nem lehetnek titkai. Dehogynem. A szabályok annyit írnak elő, hogy azokat az információkat kell közzétenni, amelyeket már nem lehet titokban tartani, nem lehet biztosítani, hogy ne szivárogjanak ki. Egyetlen tőzsdei céget sem kötelezik arra, hogy üzleti titkaikat osszák meg a nagyvilággal. Ezzel együtt azt látjuk, hogy a nyilvános működésre való átállás ma még sok esetben túl nagy ugrást jelent a cégeknek. Éppen ezért keressük azokat a lehetőségeket, hogyan tudjuk a tőkepiaci befektetőket azon cégekhez becsatornázni, akik komoly növekedési potenciállal rendelkeznek, de még nem készek a tőzsdére lépésre.

Ha jól értem ez azt jelenti, hogy zárt társaságok finanszírozása valósulhatna meg a tőzsdén keresztül? Ez elég forradalmi gondolatnak tűnik.
Jelenleg folyik a BÉT-en egy új KKV piac koncepciójának kidolgozása. A modell szerint az új platform – amit várhatóan egy online felület támogat majd – feltörekvő cégeket, start-upokat és kkv-ket kötne össze pénzügyi, kockázati és intézményi befektetők széles körével, miközben maga a tranzakció zártkörű lenne, azaz nem kellene a nyilvános társaságok kötelezettségeit viselnie a részvénykibocsátóknak. Az alapötlet viszonylag új, bár korántsem egyedülálló. Több európai országban tettek már erre kísérletet, így pl. Németországban a Deutsche Börse, vagy Törökországban az Istanbul Stock Exchange.

Mennyiben lesz ez más, mint egy közösségi finanszírozási platform? Hogyan működik majd a kereskedés?
A crowdfunding platformokkal szemben ez a rendszer nem lenne nyitott bárki számára. A befektetők is regisztrációs eljáráson esnének át, amelynek célja az, hogy csak olyan szereplők legyenek a piacon, akik értik az ilyen típusú befektetések kockázatait, működését. Ez ugyanis nem tőzsdei piac lenne, az itt szereplő cégek – bár nagy növekedési potenciállal rendelkeznek – jóval nagyobb kockázatot jelentenek majd a befektetőknek, amivel természetesen jóval magasabb hozam ígérete is együtt jár. A cél itt elsősorban a cégek tőkéhez juttatása, amelyet aztán növekedésükre fordíthatnak, így a befektetők számára ez hosszabb távú döntést igényel majd. A hagyományos tőzsdei kereskedés itt nem fog működni, már csak azért sem, mert ezek a cégek továbbra is zrt-k lesznek. Ezzel együtt próbáljuk majd segíteni a befektetők exitjét néhány kisegítő szolgáltatással (pl. hirdetőtábla), de napi kereskedéssel itt nem lehet majd kalkulálni.

Milyen cégeket várnak a platformra, és hogyan döntik el, hogy mely cégek alkalmasak a piacra lépésre?
Az új piac érdekes lehet akár a start-up vállalatoknak is, de számítunk azokra a cégekre is, akik a fejlődésük egy magasabb fokán állnak, esetleg van már egy venture capital befektetőjük, de további finanszírozásra szorulnak és a venture capital partner társfinanszírozókat keres. Az elmúlt években rengeteg cég került a Jeremie alapokhoz, és az alapokat kényszerítő exit a következő években nagy kihívást jelenthet majd. A platform ezen Jeremie alapok, illetve cégek számára is jó megoldást jelenthet. Kulcskérdés természetesen a cégek szűrése, ez komoly hozzáadott értéke lehet az egész kezdeményezésnek. Erre szerencsére több alternatív megoldás is kínálkozik. Azon cégek esetében, ahol már befektetőként beszállt egy kockázati tőketársaság, mint pl. a fent említett Jeremie alapok, a szűrés egyszerűbb, hiszen ott egyfajta minőségi garanciát jelenthet magának az alapnak a jelenléte. Ezen kívül tervezünk felállítani egy komoly szakemberekből álló zsűrit, akik közreműködnek a cégek szűrésében, ami akár rendszeres cégbemutató rendezvények keretében is megvalósulhat, ahol egyszerre több jelentkező társaság is bemutatkozhat. Ezeken túlmenően számos egyéb kiegészítő szűrőrendszer kialakításáról is tárgyalunk a piaci szereplőkkel.

Ez az egész koncepció elég messze van a klasszikus tőzsdei szolgáltatásoktól. Miért érzi úgy a BÉT, hogy ilyen projekttel célszerű foglalkoznia?
A BÉT célja az új kkv piac elindításával a hazai tőkepiaci kultúra fejlesztése. A platform esetében a közvetlen profit másodlagos, sokkal fontosabb, hogy általa egyre több cég szerezhessen forrást a pénzügyi befektetőktől. A platform tekinthető a tőzsdei piacok előszobájának is. Nem titok, abban bízunk, hogy az itt megjelenő és sikeres tranzakciót végrehajtó cégek egy későbbi körben már a nyilvános piacot fogják választani. Amennyiben a kkv piacunk jól működik, az a kockázati tőkebefektetések piacát és a magyarországi angyal befektetői kört is jelentősen megerősítheti. Így több tőke fog a feltörekvő cégek számára rendelkezésre állni, ebből pedig az egész magyar gazdaság profitálhat.

Zsolt vezérigazgatói pozícióját jövő év januártól Végh Richárd, az MNB jelenlegi tőkepiaci és piacfelügyeleti igazgatója veszi majd át.

NAGY KÁLMÁN
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
KALMAN.NAGY@CMBP.HU

LENDVAI

Boutique Business Law Firm
of the Year in Hungary

Global Law Experts Practice Awards 2013

photo by Naky

www.lendvaipartners.com

Lendvai és Társai Ügyvédi Társulás
1025 Budapest, Pusztaszeri út 33/A I +361 353 1165 I office@lendvaipartners.com

HORVÁTH GERGELY – LENDVAI ANDRÁS

ON-LINE ÜGYFÉLADATBÁZIS ÁTRUHÁZÁSÁNAK **ADATVÉDELMI FELTÉTELEI**

A NEMZETI ADATVÉDELMI ÉS INFORMÁCIÓSZABADSÁG HATÓSÁGA („NAIH") 2015-ÖS ÁLLÁSFOGLALÁSA FONTOS IRÁNYMUTATÁS ADOTT A WEBÁRUHÁZAK ÉS MÁS ON-LINE SZOLGÁLTATÁSOKAT ÜZEMELTETŐ WEBSITE-OK FELVÁSÁRLÁSÁVAL KAPCSOLATBAN. A NAIH ÁLLÁSFOGLALÁSÁBAN AZT VIZSGÁLTA, MILYEN FELTÉTELEKKEL LEHETSÉGES ADATVÉDELMI SZEMPONTBÓL WEBÁRUHÁZAK ESZKÖZÁTRUHÁZÁS (ASSET DEAL), AZAZ NEM TÁRSASÁG FELVÁSÁRLÁSA (SHARE DEAL), ÚTJÁN TÖRTÉNŐ ELADÁSA ESETÉN AZ ADOTT WEBÁRUHÁZ EGYIK LÉNYEGES ESZKÖZÉNEK, A REGISZTRÁLT FELHASZNÁLÓIRA VONATKOZÓ ADATBÁZISÁNAK ÁTADÁSA. AZ ÁLLÁSFOGLALÁSBÓL KÖVETKEZŐ FŐBB SZEMPONTOKAT AZ ALÁBBIAKBAN FOGLALJUK ÖSSZE.

Az adatbázis fennállása és jogszerűsége

A webáruház, on-line szolgáltató vevői adatbázisának átruházása a továbbműködtetés, üzletszerű működés (going concern) céljából elengedhetetlen. Az adatbázis része az átruházható vagyonösszességnek. Adatvédelmi szempontból az adatbázis akkor átruházható, ha az abba felvett adatok rögzítése és az egyes magánszemélyek hozzájárulása az adatvédelmi szabályoknak megfelelően történt. Az állásfoglalás megerősíti, hogy a jogszerű adatfelvétel és az adatkezeléshez beszerzett hozzájárulások alapján felállított ügyféladatbázisok lényeges eszközei az on-line szolgáltatóknak. Az elismerés kiemeli ezen adatbázisok jelentőségét az átvilágítás és az eladó szerződéses szavatosságainak illetve megtérítési kötelezettségeinek szempontjából.

Az ügyféladatbázis résztvevőitől nem szükséges hozzájárulást beszerezni a vevőnek

A NAIH állásfoglalása szerint az eladónak jogos érdeke fűződik ahhoz, hogy az ügyféladatbázist átadja a vevőnek. Adatvédelmi szempontból ugyanakkor az ügyfeleknek szintén jogos érdeke fűződik adataik kezelésének kontrollálásához. Jogszerű eljárással e két érdek egyensúlyát kell biztosítani.

A NAIH álláspontja szerint a kívánt egyensúly akkor valósul meg, ha az eladó – még az átadás, tehát a tranzakció zárása előtt – tájékoztatja a regisztrált ügyfeleket a tervezett adatátadásról, annak körülményeiről, az átvevő személyéről. Ez alapján az ügyfeleknek lehetőséget kell biztosítani arra, hogy még a zárás előtt tiltakozzanak az átadás ellen, ebben az esetben az átadás nem lehetséges, az átadott adatbázist az ügyfél adataitól meg kell tisztítani. Az átvevő ugyanakkor csak a korábbi feltételekkel azonos módon kezelheti az átvett ügyfelek adatait, bármilyen módosítás az egyes magánszemélyek új hozzájárulásához kötött. A NAIH tehát elismeri az adatbázis átadásához fűződő érdeket, és van olyan eljárási mód, amely mellett lehetőséget lát az adatbázis értékesítésre.

Jogszabályi nyilvántartások

Az állásfoglalás további megállapításokat tesz a jogszabály alapján megőrzendő ügyféladatokra, például az egyes vásárlásokkal kapcsolatos bizonylatok megőrzésére vonatkozóan. E körben a NAIH a felek megállapodásától teszi függővé, hogy a jogszabály alapján kötelezően megőrzendő adatokat melyik fél jogosult (és köteles) kezelni és megőrizni. Ez a kérdés gyakori adatvédelmi kérdés nem csak webes szolgáltatók, de például banki vagy biztosítási szerződésállományok esetében is. Az állásfoglalás pozitívuma, hogy a jogszabályon alapuló adatkezelések és adatok átadását elismeri, ugyanakkor feltételezhető, hogy az egyes esetekben az érintett jogszabály rendelkezései nem fogják megadni a felek számára a választás lehetőségét, hiszen egyik vagy másik félnek írják elő az adatok megőrzését, sőt lehetséges az is, hogy mindkét félre vonatkozóan van olyan jogszabályi rendelkezés, ami adatkezelést, adatmegőrzést tesz lehetővé. Ezekben az esetekben a jogszabály rendelkezését a felek biztosan nem hagyhatják figyelmen kívül.

Tranzakciós következmények

A NAIH állásfoglalásnak a hasonló ügyekben kötött tranzakciós szerződésekre számos hatása lesz. Az állásfoglalásban felvázolt folyamat lefolytatása a tranzakció zárásának, teljesülésének feltétele lesz. A hozzájárulási és tiltakozási folyamatot be kell építeni a felek által kölcsönösen jóváhagyott aláírás és zárás közötti köztes időszakba. Az adatbázis felvételével kapcsolatos szavatossági, átvilágítási kérdések továbbá kiemelt szerephez jutnak a tranzakciós tárgyalások során. Nem kizárható az sem, hogy a lemorzsolódó, az átadás ellen tiltakozó ügyfelek száma az árazás, árkorrekció részévé válnak, és hatással lesznek a tranzakciós vételárra is.

Az állásfoglalás értékelése

A NAIH állásfoglalásának következtében az on-line piacon folytatott M&A ügyletekben az adatbázisok átruházása átláthatóbb és biztonságosabb lett. Ugyanakkor a NAIH által felvázolt folyamat számos gyakorlati kérdést vet fel, és valójában e kérdések merev vagy rugalmas kezelése fogja eldönteni, hogy a hatósági állásfoglalás valóban segíti, vagy inkább megnehezíti az ilyen tranzakciók jövőbeli végrehajtását.

HORVÁTH GERGELY
ÜGYVÉD
LENDVAI ÉS TÁRSAI
ÜGYVÉDI TÁRSULÁS
GERGELY.HORVATH@
LENDVAIPARTNERS.COM

LENDVAI ANDRÁS
PARTNER
LENDVAI ÉS TÁRSAI
ÜGYVÉDI TÁRSULÁS
ANDRAS.LENDVAI@
LENDVAIPARTNERS.COM

ALSÓGATYÁBAN **A BÉT-RE!**

NYILVÁNOS TŐZSDEI KIBOCSÁTÁST (ANGOLUL INITIAL PUBLIC OFFERING-ET, VAGY RÖVIDEN CSAK IPO-T) CSINÁLNI KIMONDOTTAN SZEXI. A CÉG RENDKÍVÜLI NYILVÁNOSSÁGOT KAP A JEGYZÉSI IDŐSZAK SORÁN, SAJTÓTÁJÉKOZTATÓK, RÁDIÓINTERJÚK, BEFEKTETŐI TALÁLKOZÓK VÁLTJÁK EGYMÁST ABBAN A PÁR HÉTBEN ÉS A VÉGÉN MÉG MEG IS LEHET SZÓLALTATNI A BÉT CSENGŐJÉT. A NAGYFOKÚ ÉRDEKLŐDÉS ÉRTHETŐ MÓDON MÉG A LEGSZERÉNYEBB TULAJDONOSBÓL ÉS VÁLLALATVEZETŐBŐL IS HATALMAS BÜSZKESÉGET ÉS LELKESEDÉST VÁLT KI EBBEN AZ IDŐSZAKBAN.

Mindez azonban csupán a célegyenes extázisa, egy közel egyéves folyamat utolsó pár hetes értékesítési és marketing időszaka. Az ezt megelőző közel egy éves munka sokkal inkább egy zárt kapuk mögött tartott maratonra hasonlít és sok tulajdonost, cégvezetőt elbizonytalaníthat. Miért is olyan nehéz a tőzsdére vezető út, miben más, mint egy hagyományos cégeladás? Erre két szóban tudnám röviden összefoglalni a választ: szabályozottság és nyilvánosság.

Szabályozottság – a törvényi béklyó

A tőzsdére lépés útját az Európai Unió irányelvei, rendeletei, a magyar tőkepiaci törvény és a Budapesti Értéktőzsde szabályzatai jelölik ki, a folyamatot pedig a Magyar Nemzeti Bank felügyeli. E bonyolult szabályrendszer részleteiben meghatározza, hogy milyen lépések mentén mehet tőzsdére egy társaság ma Magyarországon és milyen dokumentumok szükségesek ehhez. Tapasztalt, IPO-kban jártas pénzügyi és jogi tanácsadó nélkül nem lehet és nem is érdemes nekivágni a kibocsátásnak, mivel gyakorlatilag esélytelen eligazodni e bonyolult szabályok között és a végén a tanácsadói díjak többszörösét kell majd tűzoltásra, a váratlan problémák kezelésére költeni.

Ezen a ponton fontos megemlítenem, hogy a szabályozói szigor nem véletlen. A tőzsdei értékesítés során rendkívül erős az információs aszimmetria az eladó és az új befektetők között, a befektetőnek nincsen módja kérdezni, további adatokat kérni, hanem azokból az információkból kell döntenie a részvényvásárlásról, amiket a cég saját maga tesz publikussá.

A tőzsdérelépés központi dokumentuma a tájékoztató. A tájékoztató nevéből adódóan tájékoztat: tartalmazza mindazon jelentős információkat, amik a befektetőknek szükségesek lehetnek a befektetési döntésük meghozatalához. A tájékoztató a befektetők informálásának egyetlen módja egy tőzsdérelépés során. Ez mind tartalma, mind jellege szempontjából különlegesen nehéz műfajjá teszi.

A tájékoztató tartalma kötött. A szabályozók egy részletes listában leírják, hogy mi az a minimális információ, amit tartalmaznia kell és mi az, ami esetében mérlegelés kérdése, hogy kell / nem kell írni róla. Ezen információk egy részét bármilyen cégértékesítés esetén szokásosan tartalmazza az információs memorandum (ilyenek például a cég piacainak, tevékenységének, stratégiájának, pénzügyi teljesítménynek a bemutatása), de számos olyan elem van, ami az IPO-k sajátja és hosszas előkészítő munkát igényel. Talán a legjobb példa erre a bemutatandó pénzügyi adatok köre. A tájékoztatónak legalább három lezárt, auditált pénzügyi évet kell tartalmaznia, ugyanakkor, ha cégcsoport megy tőzsdére, akkor már egyből nem a magyar számviteli elvek, hanem IFRS szerint kell készíteni a konszolidált beszámolót. Egy IFRS-t először készítő társaság számára a konszolidált beszámoló elkészítése és annak auditja önmagában több hónapos, akár féléves munkát is jelenthet. Emellett a piaci és cégspecifikus kockázatok leírása, a vállalatirányítási struktúra átalakítása és bemutatása, esetlegesen pro-forma kimutatások elkészítése és a pénzügyi teljesítmény részletes elemzése, valamint a tranzakció struktúrájának és a jegyzés menetének a leírása mind mind olyan tájékoztató elemek, amik elhagyhatók egy hagyományos cégeladásnál, sőt igazából fel sem merülnek.

A dokumentumok jellege szempontjából a lényeges eltérés abban nyilvánul meg, hogy míg a cégeladásnál használt információs memorandum alapvetően egy marketing anyag és a vevő részletes átvilágítás révén saját maga alkot képet a kockázatokról, addig a kibocsátási tájékoztató egy jogi dokumentum, aminek teljes és valós képet kell adnia a cégről, kellő súllyal bemutatva a problémákat, kockázatokat is. A tájékoztató tartalmáért a kibocsátó és adott esetben az eladó részvényes, illetve a közreműködő befektetési szolgáltató 5 évre felelősséggel tartoznak, azaz perelhetők, ha jelentős információ kimaradt a dokumentumból, vagy félrevezető volt és ebből a befektetőnek kára származik. Ilyen következmények mellett minden egyes szónak jelentősége van.

A tájékoztató elkészítéséhez a fentiek miatt részletes üzleti, jogi átvilágítás, az IFRS beszámolókhoz pedig megfelelő IFRS tanácsadó és könyvvizsgáló szükséges. Súlyát és az összeállításához szükséges munka mértékét talán érzékelteti, hogy a közelmúlt IPO-i közül a WizzAir tájékoztatója 290 oldal volt mellékletek nélkül.

Nyilvánosság – mikroszkóp alatt

A kibocsátási tájékoztató publikálásának és a tőzsdére lépést követő nyilvános létnek köszönhetően alapvetően megváltozik egy cég működése: korábban bizalmas üzleti információk kerülnek nyilvánosságra a tájékoztatóval, a továbbiakban pedig negyedéves, féléves, és éves jelentéseken keresztül rendszeresen tájékoztatnia kell a piacot a teljesítményéről. Emellett inkább előkészítést igénylő, de kevésbé fájó pont, hogy át kell alakítania vállalatirányítási rendszerét, biztosítva például a független tagok többségét a felügyelő szervekben.

Nem meglepő módon a tájékoztató és a pénzügyi jelentések legaktívabb olvasói mindig a versenytársak. Azok az információk, amik a befektetők, részvényelemzők számára fontosak, megegyeznek azokkal az információkkal, amiket a versenytársak keresnek benchmark célokból. Milyen a társaság árazása, díjszintje? Milyen marzsokkal dolgozik? Honnan jön a növekedés? Mennyit fizet kulcsvezetőinek? Mennyit költ fejlesztésekre? Ezek egytől egyig olyan kérdések, amikről relatíve keveset szeretne megosztani egy társaság a versenytársaival ahhoz képest, mint amit tőzsdei szereplőként elvárnak tőle. A legérzékenyebb üzleti információk azért persze tőzsdei működés mellett is bizalmasak maradhatnak.

Emellett a nyilvános működés számos új operatív feladattal és szorosabb határidőkkel nehezíti a cégek életét. A magyar cégek nincsenek felkészülve arra, hogy a negyedév végét követő 45 napon belül konszolidált negyedéves jelentést tegyenek közzé, pláne nem IFRS szerint. A pénzügyi zárás és a cégcsoporton belüli konszolidáció folyamatainak felgyorsítása e téren is több hónapos előkészítő munkát igényel.

A tőzsdei kibocsátás számos olyan terhet jelent, ami miatt sok esetben kedvezőtlen egy cégeladási tranzakcióhoz képest. Mindezen nehézségek ellenére a tőzsdei tőkebevonás egy olyan vonzó módja tud lenni a cég finanszírozásának, ami a szétaprózott új befektetői kör miatt nem követeli meg a kontroll feladását. Ha eljutunk abba az állapotba, hogy alsógatyában állunk a piac előtt, számos egyéb versenyelőny érhető el az új öltözetben. A tőzsdei jelenlét és az ezzel járó transzparencia a fogyasztók, üzleti partnerek, alkalmazottak felé komolyságot mutatnak és növelik az ismertséget, a felkészülés érdekében megtett szervezeti változtatások, formalizáltabb működés pedig hatékonyabb és átláthatóbb működést tesznek lehetővé a jövőben. A papírok tőzsdei árfolyamán keresztül minden vezetői döntésre azonnali visszajelzést ad a piac, valamint megnyílik a lehetőség részvényalapú teljesítményösztönzési módokra és akár vállalat-felvásárlást is finanszírozhatunk részvénycserével.

A tőzsdérelépés egy kimondottan hosszú maraton, ami a megpróbáltatások ellenére nagyon is vonzó lehet olyan cégek számára, akik nem tartanak a transzparenciától, alsógatyában is tudnak versenyezni.

SCHILLING DÁNIEL
MENEDZSER
CONCORDE MB PARTNERS
DANIEL.SCHILLING@CMBP.HU

HAZAI VEZETŐK 2015-BEN

HADVEZÉREK VAGY ZSOLDOS KATONÁK?

2. RÉSZ: **AZ ÚT – TANULÁS, FEJLŐDÉS?**

Milyen tudással indultak neki a menedzseri létnek a fiatal, ifjú titánok a 90-es évek első felében? Ahogy már korábban is említettem, egy részük nem gazdasági diplomával rendelkezett, vagyis nekik még alapvető gazdasági ismereteik sem voltak. Szerencsésebb esetben közgazdasági egyetemi vagy gazdasági főiskolai (például az akkor még Külkereskedelemi Főiskola) végzettséggel bíró fiatal diplomások kezdtek el „menedzserkedni". Kit a karriervágy, kit a tanulás vágya hajtott a multikhoz. Lehetett is tanulni tőlük, hiszen a rendszerváltás előtt, de még utána is a hazai gazdasági oktatási intézmények kevés valódi piacgazdasági tudást adtak. Továbbá a multik jellemzően saját, jól kialakított, sokat próbált tréningjeiken okosították fiatal menedzsereiket. Ezeken a tréningeken olyan dolgokat lehetett tanulni, melyek később is hasznosak voltak és a fiatal menedzserek piaci árfolyamát emelte. E sorok írója máig is emlékszik a Phillip Morris tulajdonban lévő akkor még Kraft Jacobs Suchard névre hallgató multinacionális vállalat menedzsereként 1994-ban és 1995-ben kapott STEPs és GOLD nevű angol nyelvű képzésekre. Ott hallottam először a S.W.O.T. elemzésről és a leadership (vezetés) csínjáról-bínjáról. Azt csak halkan jegyzem meg, hogy több mint 10 év elteltével hazai Közgazdaságtudományi Egyetem mesterképzésén (MSc), menedzsment és konzultáció szakon nem tudtak ennél többet tanítani, így újra tanultam a S.W.O.T. elemzést és a leadership elméleteket olyan egyetemi oktatóktól, akik soha nem vezettek vállalatot.

Szögezzük le, aki akart, igenis tudott tanulni a hőskorban a multiknál. Persze volt „agymosás" része is a képzéseknek, ugyanakkor fejlesztette a menedzserek gondolkodásmódját, szélesítette látásmódját, illetve praktikus módszereket, eszközöket adott, melyeket az üzleti életben az adott multit elhagyva is jól lehetett hasznosítani, illetve általánosságban beépült, beépülhetett valakinek a menedzser stílusába. Természetesen erre is igaz, hogy nem volt mindegy, milyen talajra hullott az a mag…

A szerencsésebbeket saját vállalatuk küldte MBA képzésre. A 90-es években eleinte csak külföldön lehetett MBA kurzuson részt venni, aztán megjelentek a hazai MBA képzések is. A Műszaki Egyetem MBA képzéséről sok jó véleményt lehetett hallani, de sajnos a 2000-es évekre az egyre sokasodó hazai MBA kurzusok színvonala sokat esett. A 90-es években még mitikusan csillogó MBA szó, ami tényleg rangot adott, mára már jelentősen megkopott.

Mi történt eközben a magyar tulajdonban lévő vállalatoknál? Az alapító-tulajdonosok sokszor műszaki végzettségű emberek, mérnökök, akik saját ötletükre alapozzák vállalkozásukat, és ösztönösen építik fel kisebb-nagyobb birodalmukat. Jellemzően se saját maguk, se felvett menedzsereik számára nem tartják fontosnak a képzéseket, hiszen nem érzik annak szükségességét és értelmét sem. Az itt dolgozó menedzserek, ha elég intelligensek és szemfülesek voltak, elleshettek fortélyokat az alapító cégtulajdonostól. Ez nem lebecsülendő tudás! Továbbá autodidakta módon is fejlődhettek. Esetleg kikönyöröghettek egy-egy képzést a tulajdonostól.

Sokak számára lehet, hogy furcsa, de személyes tapasztalatom, hogy a korábban képzésekben nem részesített közép- és felsővezetők végtelenül hálásak tudnak lenni, ha vezetői munkájukhoz kapcsolódó és azt segítő képzésekre mehettek. A jól megválasztott, reális mennyiségű és jó minőségű képzés motiváló hatású.

MAGYARI ÉVA

Magyari Éva külkereskedő, közgazdász és coach diplomák tulajdonosa a folyamatos tanulás és fejlődés híve. Angolul és spanyolul beszél. Ez utóbbit Mexikóban, egy AIESEC ösztöndíj keretében csiszolta. Szakmai pályafutását külkereskedőként kezdte, majd a 90-es évek elejétől multinacionális cégeknél dolgozott értékesítési, ügyfélszolgálati és logisztikai vezetői pozíciókban. A Kraft Jacobs Suchard-nál megismerte az FMCG iparágat, majd ezt követően a SmithKline Beecham-nél a gyógyszeripart. Ez utóbbinál helyi logisztikai, majd regionális supply chain igazgatóként is dolgozott. Az alkalmazotti lét után létrehozta saját vállalkozását, melyben tanácsadóként, interim menedzserként és coachként dolgozott. 2012 januárjától 2015 májusáig egy magyar kkv, logisztikai szolgáltató cég, a Cemelog Zrt. vezérigazgatójaként dolgozott. Ebben a pozíciójában aktívan résztvett a vállalat eladásának előkészítésében és magában a M&A folyamatban. A sikeres akvizíciót követően pedig a vállalat multinacionális cégbe való integrálását irányította.

A formális oktatásokon, képzéseken kívül nagyon fontos, kitől tudtak tanulni ezek a fiatal menedzserek. Amint említettem, a hazai vállalatoknál dolgozó menedzserek, ha volt hozzá érzékük, sokat tanulhattak az alapító tulajdonostól. A hőskorban a multiknál sok külföldi menedzser dolgozott, akiktől szintén lehetett tanulni. Jómagam 1994/95/96-ban a korábban említett Kraft Jacobs Suchard magyarországi leányvállalatánál sokat tanultam belga, amerikai, francia, osztrák, angol és norvég kollégáimtól. Nagy iskola volt. A vállalatot irányító menedzsment tagjaként volt módom látni őket, ahogy prezentáltak, felvezettek egy témát, előkészítettek egy döntést, érveltek, kezelték a konfliktusokat, vitatkoztak egymással. Máig úgy gondolom, meghatározó volt, amit tőlük tanultam. Mondjuk azt, az alapokat itt sikerült lerakni. Biztos vagyok benne, sokan hasonlót éltek át más multinacionális vállalatoknál a 90-es években. Aztán szép lassan lejárt az ex patrióták (röviden csak „expat"-eknek szoktuk őket hívni) ideje, és a külföldi menedzsereket elhelyezték máshova, amivel az ilyen informális tanulási lehetőségek is csökkentek, aztán teljesen megszűntek.

Visszakanyarodva a formális oktatáshoz elmondható, hogy a lehetőségek megtöbbszöröződtek az elmúlt 10 évben. Persze az oktatás kínálatának mennyiségi növekedése nem feltétlenül jelenti, hogy ezek a menedzsereknek, felsővezetőknek szóló képzések valóban olyan színvonalúak, amikből egy sokat látott, sok tréningen edzett vezető tanulhat. Mindenesetre azok számára, akik az élethosszig tartó (LLL = life long learning) tanulást fontosnak tartják, és szeretnének fejlődni, tanulási lehetőségek tárháza kínálkozik. A különböző időtartamú személyes jelenlétet igénylő képzéseken kívül lehet olvasni angol nyelvű menedzsment irodalmat, és online tanulási formák is rendelkezésre állnak, továbbá a külföldi menedzsmentguruk könyveinek, blogjainak olvasása is nyújthat új tudást, inspirációt. Minderre nehéz időt szánni a menedzseri élet szoros időbeosztása mellett úgy, hogy a családi élet se lássa kárát; komoly önfegyelmet és szervezőkészséget feltételez. A többség nem tudja kivitelezni, még ha igénye lenne is rá.

De essen szó egy másik témáról is a fejlődés kapcsán, aminek bár evidensnek kellene lennie, nem az. Ez pedig az önismeret és az önismeret folyamatos fejlesztése. Amikor a vezetők fejlődésére és fejlesztésére gondolunk, legtöbben a vezetői kompetenciákra gondolnak. Olyanokra, mint például döntéshozatal, konfliktuskezelés, probléma felismerés és problémamegoldás, kommunikációs képességek. Viszont ezek sokszor visszavezethetőek velünk született intellektuális adottságokra. Persze léteznek technikák, amiket meg lehet tanulni. De ezek a technikák csak egy darabig tudnak működni, ha nincsen mögöttük önismeret. Pedig az önismeret és annak fejlesztése nélkülözhetetlen egy jó vezető esetében. A sikeres vezető rendszeresen felülvizsgálja saját gondolkodásmódját, viselkedését és azok helytállóságát. A folyamatos önreflexió nem nélkülözhető. A környezet visszajelzését meghallani alapvető.

MAGYARI ÉVA
VEZETŐ COACH

A BDO MAGYARORSZÁG SZEMSZÖGÉBŐL

TŐZSDEI NYILVÁNOSSÁG = **ADÓBIZTONSÁG?**

MINDEN TŐZSDEI BEVEZETÉS ELŐTT ÁLLÓ TÁRSASÁG ÉLETÉBEN MÉRFÖLDKÖVET JELENT A NYILVÁNOS RÉSZVÉNYKIBOCSÁTÁS TÉNYLEGES LEBONYOLÍTÁSA, HISZEN A TŐZSDEI BEVEZETÉS ÖNMAGÁBAN RENDKÍVÜLI FELKÉSZÜLÉST ÉS ELŐKÉSZÍTÉST IGÉNYEL. AMENNYIBEN EGY TÁRSASÁG TŐZSDEI KIBOCSÁTÁSBA VÁGJA A FEJSZÉJÉT, A FELKÉSZÜLÉSI FOLYAMAT A TÁRSASÁG TŐZSDEI BEVEZETÉSÉVEL NEM ÉR VÉGET, HANEM ÉPPEN ELLENKEZŐLEG: A TÁRSASÁG MINŐSÉGILEG EGY MAGASABB SZINTRE LÉP, HISZEN EZEN TÚL MÁR NEM A ZÁRT KÖRBEN JEGYZETT TULAJOSAI RÉSZÉRE, HANEM KIBOCSÁTÓKÉNT MINDEN EGYES RÉSZVÉNYJEGYZŐ IRÁNYÁBAN EGY SZÉLESEBB PÓDIUMON KELL A TŐZSDEI NYILVÁNOSSÁG FELTÉTELEINEK FOLYAMATOSAN MEGFELELNIE.

De mit is jelent ez a gyakorlatban? A nyilvános részvénykibocsátást megelőzően a társaságok a tőzsdei nyilvánosság feltételeinek biztosítása céljából jellemzően átszervezik, felülvizsgálják belső üzleti folyamataikat, a transzparens működés érdekében. A tőzsdei bevezetést megelőzően stratégiai, vállalati, pénzügyi és belső ellenőrzési, ennek részeként pedig az adózási, „*adó-compliance*” folyamatok átszervezésére is sor kerülhet.

Adózási szakemberként felmerül a kérdés, hogy a tőzsdei bevezetés a cég életében egyúttal nagyobb adóbiztonságot is eredményezhet-e? A kérdésre egyértelműen igen válasz adható, természetesen azzal a feltétellel, hogy a tőzsdei bevezetést megelőzően a társaságnak nem csupán az üzleti folyamatok átszervezésére, hanem szükségszerűen a pénzügyi, adózási folyamatainak átszervezésére is megfelelő erőforrásokat kell allokálnia.

A társaságok üzleti, pénzügyi, ezen belül adózási folyamatait érintő átszervezését szükségszerűen megelőzi egy állapotfelmérés, illetve átvilágítási munka, amelyhez a cégek jellemzően külső tanácsadói segítséget szoktak igénybe venni. Egy jól meghatározott cégátvilágítási „scope” cégvezetők számára még a tőzsdei bevezetést megelőzően választ adhat az alábbi alapvető kérdésekre: A beszámolási eljárások és kontrollok megfelelőek-e, a vezetőség megkap-e minden olyan információt, amely törvényes üzleti, pénzügyi és számviteli működés biztosítása érdekében elengedhetetlen? Az adóátvilágítás eredményeképpen a cégvezetők választ kaphatnak továbbá arra, hogy a társaság adóeljárásai megfelelőek-e, az üzleti folyamatok adó optimális módon zajlanak-e (magyarul, a társaság pont olyan mértékben és módon tesz-e eleget adófizetési és bevallási kötelezettségeinek, amely a törvény által megkövetelt, avagy sem).

Továbbá ezzel összefüggésben választ kaphatnak arra a kérdésre is, hogy potenciálisan fennállnak-e olyan adókockázatok, amelyeket még a tőzsdei bevezetés előtt kezelni szükséges.

A nyilvános részvénykibocsátással összefüggésben a tőzsdére lépő társaságoknak a tőzsdei transzparencia biztosítása érdekében számos cégjogi, tőzsdei- és értékpapírjogi részletszabályt kell betartania és folyamatosan nyomon követnie:

Cégjogi szempontból a belső folyamatszervezéssel párhuzamosan a társaság egyben szervezeti átalakuláson is keresztülmegy: a részvénytársasági cégjogi forma által megkövetelt igazgatóság vagy igazgatótanács, továbbá felügyelőbizottság, illetőleg audit-bizottság felállítása válhat szükségessé.

A transzparens működéssel összefüggésben különböző politikák, így javadalmazási-, valamint összeférhetetlenségi politikák kialakítása is megkövetelt lehet. A tőzsdei bevezetés során a jutalmazási, munkavállalói és menedzsment-juttatási rendszer is átalakításra szorulhat, amely szintén adótervezési, adózási relevanciával bír.

Az adó-transzparencia biztosítása a tőzsdei bevezetésre kerülő társaságok esetében már a kezdetektől kiemelt feltétel. A Budapesti Értéktőzsde „Bevezetési és Forgalombantartási Szabályzata" szerint ugyanis csak olyan társaságnak az értékpapírját lehet a tőzsdére bevezetni, amely a bevezetés kérelmezését megelőző két évben (vagy két évnél rövidebb működés esetén a társaság tevékenységének megkezdése óta) fizetési kötelezettségeinek – így különösen az adóhatósággal, vámhatósággal, illetve társadalombiztosítási szervvel szemben fennálló köztartozásainak – minden esetben eleget tett, és nemfizetés miatt ezen időszak alatt nem született ellene jogerős végzés, illetve határozat.

A tőzsdei bevezetés céljából a társaságnak részletes „kibocsátási tájékoztatót", valamint „hirdetményt" is közzé kell tennie, amelynek tartalmáért, a benne foglalt adatok valódi és helytálló mivoltáért a társaság, mint kibocsátó felel. A tájékoztatóért való felelősség miatt sem elhanyagolható szempont, hogy a társaságról milyen üzleti és pénzügyi adatok kerülnek nyilvánosságra. A tájékoztatási kötelezettség teljes körű, jogilag a kibocsátási tájékoztatónak tartalmaznia kell minden, a kibocsátó gazdasági, pénzügyi és jogi helyzetének és annak várható alakulásának a befektető részéről történő megalapozott megítéléséhez szükséges adatot.

Látható, hogy a társaság már a tőzsdére lépéssel (valójában már a bevezetési kérelem benyújtásának napjától) kiemelt adatszolgáltatásra és tájékoztatásra kötelezett, amelynek törvényes módon kizárólag abban az esetben tud megfelelni, amennyiben egyúttal üzleti, pénzügyi folyamatait is transzparens módon szervezi. A tőzsdei transzparencia biztosításának követelménye a tőzsdei bevezetéssel sem ér véget, hiszen a tőzsdén jegyzett társaságokat rendszeres időközönként (évente, félévente), illetve rendkívüli esetben soron kívül is tájékoztatási kötelezettség terheli. Ennek intézményi formája például a könyvvizsgálati kötelezettség alá eső auditált részletes „éves-jelentés", továbbá a „féléves jelentés", valamint a „rendkívüli jelentés", amelyeket a társaságnak honlapján, a nyomtatott sajtóban valamint a tőzsdei felügyeletnél is közzé kell tennie.

A jelentéstételi kötelezettség feltételei részletesen szabályozottak, így például a tőzsdére vezetett társaságot rendkívüli jelentéstételi kötelezettség terheli, amennyiben a legutolsó tájékoztatásban közzétetthez képest a kockázati tényezőkben jelentős változás áll be (ideértve akár az esetlegesen felmerülő adókockázatokat is). Rendkívüli jelentéstétel alá esik továbbá az, ha a kibocsátó fizetési számláját bírósági, végrehajtási vagy egyéb hatósági eljárás keretében zárolják (így például adóeljárás keretében az adóhatóság zárolja azt). Jogszabály által külön nevesített eset, amely szintén rendkívüli jelentéstételi kötelezettséget von maga után, az adóhatóság által lefolytatott eljárás akkor, ha az eljárás során meghozott érdemi határozatban kötelezettségként megállapított pénzbírság összege az alaptőke tíz százalékát meghaladja.

A fentiek alapján nyilvánvaló, hogy a tőzsdei bevezetés előfeltétele a tőzsdei nyilvánosság szabályainak történő megfelelés, amelynek feltételeit a társaságnak a nyilvános részvénykibocsátást követően is folyamatosan és kiemelten be kell tartania. Szintén megállapítható, hogy a tőzsdei nyilvánosság a tőzsdére vezetett cég esetében kizárólag akkor biztosítható, ha a társaság pénzügyi, számviteli és adóeljárásait is transzparens módon szervezi meg, hiszen ellenkező esetben nem várt adókockázatokkal szembesülhet, amely extrém esetben akár a tőzsdei jelenlétét is ellehetetlenítheti.

Ugyanakkor, amennyiben a társaság kellő figyelmet és erőforrást allokál a pénzügyi és adózási folyamatainak felülvizsgálatára és monitorozására, mind a tőzsdei bevezetést megelőzően, mind azt követően, az adókockázatok minimalizálhatók, amellyel a tőzsdei nyilvánosság egyben valódi adóbiztonságot is eredményezhet.

GERENDY ZOLTÁN
ÜGYVEZETŐ,
VEZETŐ PARTNER,
ADÓTANÁCSADÓ PARTNER

BDO MAGYARORSZÁG
WWW.BDO.HU

2015. OKTÓBER–NOVEMBER
FELVÁSÁRLÁSI KÖRKÉP

FELVÁSÁRLÁSI KÖRKÉP ROVATUNKBAN EZÚTTAL OKTÓBER ÉS NOVEMBER HÓNAPOK LEGIZGALMASABB 25 TRANZAKCIÓJÁT MUTATJUK BE RÉSZLÉTESEBBEN. EGYRE ERŐSÖDŐ TENDENCIÁNAK TŰNIK A NEMZETKÖZI BEFEKTETŐK BIZALMÁNAK VISSZATÉRÉSE A RÉGIÓS CÉGEK FELÉ, AMELY ABBÓL IS LÁTSZIK, HOGY AZ UTÓBBI KÉT HÓNAPBAN MINDEN NEGYEDIK TRANZAKCIÓ HATÁRON ÁTÍVELŐ ÜGYLET VOLT, SOK ESETBEN NYUGAT-EURÓPAI ÉS TENGERENTÚLI BEFEKTETŐKKEL.

Magyarország

A hazai M&A piacon is igen komoly mozgolódás volt az elmúlt hónapokban. Több középpiaci tranzakció is lezárult a szolgáltatás, informatika, berendezésgyártás és a média területén.

Aktuális számunk témájához nagymértékben kapcsolódik, hogy a Gazdasági Versenyhivatal is jóváhagyta a **tőzsde** megvásárlását az **MNB** számára. A Magyar Nemzeti Bank 2015. november 20-án adásvételi szerződést kötött a Budapesti Értéktőzsdében eddig 68,8 százalékos tulajdonnal bíró osztrák **CEESEG AG**-val és **Österreichische Kontrollbank AG**-val.
A tranzakció révén 75 százalékos tulajdonossá váló MNB számos olyan stratégiai újítás bevezetésére készül, amelyekkel az állami vállalatok és a kis- és középvállalkozások tőzsdére lépésének elősegítését kívánják szolgálni.

November eleji hír, hogy a svéd **AQ Group AB** megállapodott a zalaegerszegi központú **Anton Kft.** felvásárlásáról. A svéd társaság 25 millió eurót fizetett a szerszámgyártással, műanyag alkatrészek gyártásával és speciális fémmegmunkálással foglalkozó társaságért. „Az akvizíció célja, hogy fejlett gyártástechnológiára tegyünk szert, ami megerősíti az AQ Group piaci pozícióját a fröccsöntés és a szerszámkészítés területén” – nyilatkozta Claes Mellgren, a svéd vállalat vezérigazgatója.

Ugyancsak november elejei hír, hogy a GVH engedélyezte, hogy az OTP-csoportba tartozó **Monicomp Zrt.** közvetlen, egyedüli irányítást szerezzen a **Jet-Sol Kft.** felett. A két vállalkozás egy területen végez azonos szolgáltatást: az IT-szolgáltatáson belüli hardver- és szoftvertámogatás, és -bevezetés területén, azonban a cégek alacsony piaci részesedésére tekintettel a GVH káros versenyhatásokat nem azonosított a tranzakcióval kapcsolatosan.

Október végén lett nyilvános, hogy eladta a **Central Médiacsoport** a **szallas.hu** szállásközvetítő portált az **OTP Banknak** és a szintén az OTP érdekeltségébe tartozó **PortfoLion** alapkezelő egyik alapjának.
A Szallas.hu Kft. piacvezető online szállásközvetítéssel foglalkozó társaság, amely a magánszemélyek számára online szállásfoglalást biztosító szallas.hu portállal 2014-re közel 10 milliárd forintos forgalmat ért el.
A tranzakcióval a PortfoLion 70 százalékos, míg az OTP Bank 30 százalékos tulajdonrészt szerzett a vállalkozásban.

Kelet-Közép-Európa

A régiós piacokon a legaktívabb szektorok a kereskedelem, illetve az élelmiszeripar voltak, de számos nagyobb hangvételű ügylet zárul le informatika és a szolgáltatás területein is. Több esetben megfigyelhető volt, hogy nagy nemzetközi társaságok értékesítették régiós leánycégeiket más multinacionális cégeknek vagy hazai középvállalatoknak.

Csehországban a két legnagyobb tranzakció svéd befektetőkkel zárult le. A világ legnagyobb polimer technológiai társasága, a **Trelleborg AB** megvásárolta

VÁLLALAT FEL- ÉS KIVÁSÁRLÁSI ÜGYLETEK KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPÁBAN (2015. OKTÓBER–NOVEMBER)

Ország	Tranzakciók száma	Ebből határon átívelő
Lengyelország	49	11
Csehország	23	5
Magyarország	**21**	**8**
Szlovénia	18	9
Románia	7	3
Horvátország	7	2
Szlovákia	7	3

FORRÁS: ZEPHYR

JELENTŐSEBB ÜGYLETEK HAZÁNKBAN ÉS A RÉGIÓBAN (2015. OKTÓBER–NOVEMBER)

Céltársaság	Céltársaság székhelye	Iparág	Befektető	Befektető székhelye	Tranzakciós érték (millió EUR)	Célpont árbevétele (millió EUR)
Magyarország						
Budapesti Értéktőzsde Zrt.	HU	Pénzügyi szolgáltatás	Magyar Nemzeti Bank	HU	42,6	6,8
Anton Kft.	HU	Ipari gyártás	AQ Group	SE	25,0	24,8
Viasat Hungária Kft.	HU	Média	Columbia Pictures Corporation	GB	n.a.	22,2
Gödöllői Geotermia Zrt.	HU	Energetika	Doverdrill Kft.	HU	n.a.	n.a.
Jet-Sol Kft.	HU	Informatika	Monicomp Zrt.	HU	n.a.	10,5
Spie Hungária Kft.	HU	Létesítménygazdálkodás	Dome Facility Services Group Kft.	HU	n.a.	3,7
Szallas.hu Kft.	HU	Informatika	Portfolion Zrt.	HU	n.a.	4,5
Közép- és Kelet-Európa						
CGS Holding	CZ	Kereskedelem	Trelleborg AB	SE	1 162,9	0,0
Saint-Gobain Building Distribution Cz Sro	CZ	Kereskedelem	Riproar Management Sro	CZ	36,9	95,8
Ospap AS	CZ	Kereskedelem	Papyrus AB	SE	n.a.	50,7
Genera DD	HR	Vegyipar	Dechra Pharmaceuticals Plc	GB	36,5	28,4
Lubelski Wegiel Bogdanka SA	PL	Ipari gyártás	Enea SA	PL	345,4	469,4
Fm Bank Pbp SA	PL	Pénzügyi szolgáltatás	Anacap Financial Partners LLP	GB	70,5	49,6
Rolnyvik Sp Zoo	PL	Mezőgazdaság	Meg nem nevezett befektető	PL	43,0	7,6
Amco Sp Zoo	PL	Élelmiszeripar	Frutarom Industries	IL	19,4	16,1
Infovide-Matrix	PL	Informatika	Asseco Poland SA	PL	17,3	37,5
Delkor Sp Zoo	PL	Kereskedelem	Delko SA	PL	2,2	12,3
Stem Cells Bank	RO	Egészségügy	Medlife SA	RO	n.a.	0,5
Nova Sat Srl	RO	Informatika	Upc Romania Srl	RO	n.a.	1,3
Pivovarna Lasko DD	SI	Élelmiszeripar	Heineken International BV	NL	119,5	92,3
Zito DD	SI	Élelmiszeripar	Podravka	HR	33,0	107,5
Avrigo DD	SI	Szolgáltatás	Adventura Prevozi	SI	14,2	n.a.
Micro-Motor Doo	SI	Ipari gyártás	Kolektor Group	SI	n.a.	n.a.
Tt - Komfort Sro	SK	Szolgáltatás	Energie Steiermark AG	AT	n.a.	10,6
Partners Sro	SK	Élelmiszeripar	Ryba Zilina Sro	SK	n.a.	6,5

FORRÁS: ZEPHYR

több mint 1 milliárd euróért a régió egyik legnagyobb gumiipari társaságát a **CGS Holdingot**. A **Papyrus AB,** Magyarországon is jelenlévő papír- és csomagolóanyag nagykereskedő pedig megvásárolta az 50 millió euró árbevétellel rendelkező **Ospap AS**-t. Érdemes kiemelni még, hogy a **Saint-Gobain**, francia építőipari gyártó és kereskedő óriás értékesítette építőanyag kereskedő társaságát az **In Group** számára. A 90 millió árbevételű társaságért a befektető közel 30 millió eurót fizetett. A tranzakció részét képezik a Saint Gobain magyarországi érdekeltségei, így a Raab Karcher és a Platform is, melyek eladásáról egy külön adásvételi szerződést kötnek a felek a következő hónapokban.

A **lengyel** piac ezúttal is a legaktívabb volt a régiós országokat összevetve. A legnagyobb ügylet ezúttal az ipari gyártás területén zárult le azzal, hogy az **Enea energetikai csoport** 345 millió euróért 65%-os részesedést vásárolt a **Lubelski Wegiel Bogdanka SA,** nehézfém bányászati társaságban. Az **Anacap** londoni székhelyű magántőke befektetési társaság a pénzügyi szektorban terjeszkedett a **FM Bank** 100%-os részvénycsomagjának megvásárlása révén. A világ egyik legnagyobb aroma gyártó társasága, az izraeli **Frutarom Industries** pedig 20 millió eurót fizetett a fűszereket, aromákat és kapcsolódó termékeket gyártó, 16 millió euró árbevételű **Amco Sp Zoo**-ért. Európa ötödik legnagyobb szoftvercége az **Asseco** tovább terjeszkedett a lengyel piacon. A varsói tőzsdén jegyzett társaság ezúttal az IT tanácsadással, architektúra tervezéssel és menedzselt IT szolgáltatásokkal foglalkozó **Infovide-Matrix**-ot vásárolta meg 17,3 millió euróért.

Romániából érdemes kiemelni, hogy a **MedLife,** vezető magánklinika üzemeltető társaság egy őssejt tárolással foglalkozó társaságot, a temesvári székhelyű **Stem Cells Bank SRL**-t vásárolta meg, piaci információk szerint 3 millió euróért.

Szlovéniában a legnagyobb ügyletek az élelmiszergyártás területén zárultak le. A világ harmadik legnagyobb sörgyára – az amszterdami székhelyű **Heineken Csoport** – 120 millió euróért megvásárolta a **Pivovarna Lasko** többségi, 53%-os részvénycsomagját. A Heineken tervezi a fennmaradó 47% közeljövőben történő megvásárlását is. A **Podravka** élelmiszer, ital valamint gyógyszerészeti termék gyártó vállaltcsoport pedig 33 millió euróért vette meg a tartós élelmiszerek (tészták, fűszerek, gabonatermékek, édességek) gyártásával foglalkozó 107 millió euró árbevételű **Zito csoport** 52%-os részvénycsomagját.

ÜNNEP TAMÁS
TANÁCSADÓ
CONCORDE MB PARTNERS
TAMAS.UNNEP@CMBP.HU

IMAP TRANZAKCIÓK
2015. OKTÓBER–NOVEMBER

Eket Industrier AB
Svédország
Precíziós alkatrészek gyártása

Uppåkra Mekaniska AB
Svédország
Precíziós alkatrészek gyártása

A tranzakcióban az IMAP partnere,
az IMAP Nordic Merger AB vett részt.

L-BILG
Csehország
SPV (Különleges célú gazdasági egység)

Vysoka skola hotelova
(The Institute of Hospitality Management)
Csehország
Privát egyetem

A tranzakcióban az IMAP partnere,
a REDBAENK s.r.o. vett részt.

L-BILG
Csehország
SPV (Különleges célú gazdasági egység)

Prvni soukroma hotelova skola
Csehország
Privát gimnázium

A tranzakcióban az IMAP partnere,
a REDBAENK s.r.o. vett részt.

Kieselmann Fluid Process Group
Németország
Alkatrészek gyártása

Wilhelm Guth Ventiltechnik GmbH & Co. KG
Németország
Rozsdamentes acél szelepek gyártása

A tranzakcióban az IMAP partnere,
az IMAP M&A Consultants AG vett részt.

Mid Europa Partners LLP
Egyesült Királyság
Magántőke befektetési társaság

Customer Management Center
Törökország
Call center

A tranzakcióban az IMAP partnere,
a 3 Seas Capital Partners vett részt.

Hokuetsu Kishu Paper Co Ltd
Japán
Papír gyártása

Alpac Forest Products Inc
Kanada
Papírpép gyártása

A tranzakcióban az IMAP partnere,
a Capital West Partners vett részt.

Hydraulik Nord GmbH
Németország
Holdingtársaság

KMF Kemptener Maschinenfabrik GmbH
Németország
Hidraulikus hengerek gyártása

A tranzakcióban az IMAP partnere,
az IMAP M&A Consultants AG vett részt.

Wynnchurch Capital
USA
Magántőke befektetési társaság

Carson Air
Kanada
Légimentő szolgáltatás

A tranzakcióban az IMAP partnere,
a Capital West Partners vett részt.

Jungheinrich AG
Németország
Logisztikai szolgáltatás

MIAS Maschinenbau, Industrieanlagen & Service GmbH
Németország
Logisztikai berendezések gyártása

A tranzakcióban az IMAP partnere,
az IMAP M&A Consultants AG vett részt.

ISABELL MARKS
ELEMZŐ
CONCORDE MB PARTNERS
ISABELL.MARKS@CMBP.HU

FELHÍVÁS TRANZAKCIÓRA

AZ ISS PIACVEZETŐ NEMZETKÖZI LÉTESÍTMÉNYGAZDÁLKODÁSI SZOLGÁLTATÓ ELADTA A TÖRÖKORSZÁGI CALL CENTER OPERÁCIÓJÁT A MID EUROPA PARTNERS MAGÁNTŐKE BEFEKTETÉSI TÁRSASÁGNAK.

Az ISS törökországi Call Center-ét, a CMC-t (Customer Management Center) 2000-ben alapította az anyavállalat, hogy globális terjeszkedése újabb szintre lépjen. Napjainkra a CMC piacvezető vállalattá nőtte ki magát, amely Törökországban több mint 4000 embert foglalkoztat és szintén több mint 4000 számítógépes munkaállomással rendelkezik. A széleskörű szolgáltatási portfólió elsősorban a pénzügyi szektorra, szórakoztató iparra, kiskereskedelemre és autóiparra fókuszál.
A Társaság már négy call centerrel rendelkezik: Sanliurfa-ban, Malatya-ban és Isztambulban, két központban. A Társaság 2014-es árbevétele elérte a 40 millió eurót, fedezet szintjén pedig az ISS csoport átlaga felett teljesített.

Flemming Bendt, az ISS Kelet-Európáért felelős regionális igazgatója elmondta: „A call center szolgáltatás nem képezi természetes részét a létesítménygazdálkodásnak Törökországban ezért a CMC is évek óta szinte már különálló egységként működött. A Társaság éppen ezért már nem tudta megfelelően kihasználni az ISS csoport létesítménygazdálkodás terén nyújtott stratégiai előnyeit és növekedési lehetőségeit. Ugyanakkor biztosak vagyunk benne, hogy ez a tranzakció mind az alkalmazottak mind pedig a CMC szolgáltatásait igénybe vevők számára előnyöket fog jelenteni a jövőben."

A CMC akvizíciója a második törökországi tranzakciója volt a Mid Europa Partners-nek akit elsősorban a Társaság mérete, szolgáltatásainak minősége és hosszú távú ügyfélkapcsolata vonzott. Ezen paraméterek alkalmassá teszik a CMC-t, hogy az új tulajdonos irányítása alatt további növekedést érjenek el a fragmentált és konzervatív török piacon. Az adásvétel, amelynek pénzügyi részleteit a felek közös megegyezését követően végül nem hoztak nyilvánosságra, nem lesz befolyással az ISS többi törökországi érdekeltségére.

Az IMAP partnere a 3 Seas Capital Partners az eladó tanácsadójaként működött közre.

MID EUROPA PARTNERS

Mid Europa Partners LLP
Egyesült Királyság
Magántőke befektetési társaság

Customer Management Center
Törökország
Call center

A tranzakcióban az IMAP partnere, a 3 Seas Capital Partners vett részt.

IMAP

VÁRKOLY DÓRA
ELEMZŐ
CONCORDE MB PARTNERS
DORA.VARKOLY@CMBP.HU

BOLDOG KARÁCSONYI ÜNNEPEKET
ÉS SIKEREKBEN, NÖVEKVŐ
CÉGÉRTÉKBEN GAZDAG
BOLDOG ÚJ ÉVET KÍVÁNUNK!

MBP | CONCORDE MB PARTNERS