CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

A TRANZAKCIÓS PIAC HELYZETE
W.UP: SZINTLÉPÉS BANKI SEGÍTSÉGGEL
KISZÁLLÁS HARMINC ÉV UTÁN
NEMZETKÖZI TAPASZTALATOKKAL A HAZAI START-UPOKÉRT
EGYEDÜL VÁLLALKOZNI KOCKÁZATOSABB
CMBP-HÍREK
KÉPZELT RIPORT EGY MAGYAR TRANZAKCIÓ ELSZÁMOLÁSÁRÓL
ITTHON TÁGASABB – KÜLFÖLDI VAGYONOK HAZAHOZATALA

cégérték

17. ÉVFOLYAM 112. SZÁM | 2022. TAVASZ

© CÉGÉRTÉK CÉGELADÁSI, -ÉRTÉKELÉSI, -FELVÁSÁRLÁSI ÉS TŐKEBEFEKTETÉSI MAGAZIN VÁLLALKOZÓKNAK ÉS CÉGBEFEKTETŐKNEK.

FELELŐS KIADÓ: CONCORDE MB PARTNERS KFT.
POSTACÍM: 1051 BUDAPEST, JÓZSEF ATTILA UTCA 1.
E-MAIL: CEGERTEK@CMBP.HU

2021 LEGÉRDEKESEBB CÉGELADÁSAI MAGYARORSZÁGON

CMBP CONCORDE MB PARTNERS | IMAP
VÁLLALATÉRTÉKESÍTÉS | VÁLLALATFELVÁSÁRLÁS | TŐZSDEI TRANZAKCIÓK | CÉGÉRTÉKELÉS
TŐKEBEVONÁS | TRANZAKCIÓ-FINANSZÍROZÁS | VÁLLALATI PÉNZÜGYEK | WWW.CMBP.HU

KEDVES OLVASÓINK!

ISMÉT EGY VASKOS KIADVÁNNYAL JELENTKEZÜNK, AMOLYAN TAVASZ-KÖSZÖNTŐKÉNT, ÉS REMÉLJÜK, MINDENKI TALÁL MAGÁNAK ÉRDEKES OLVASMÁNYT CIKKEINK KÖZÖTT.

Elsőként részletesen beszámolunk arról a nagy sikerről, amit a CMBP csapata 2021-ben elért: az elmúlt harminc évben sosem volt még arra példa, hogy egy tranzakciós tanácsadó csapat egy év alatt húsz tranzakciót zárt volna le sikeresen; mi ezúttal elértük ezt a tranzakciószámot, és ezzel magasan a többi piaci szereplő előtt végeztünk. Jobb oldalon található a hazai piac legaktívabb piaci szereplőinek listája.

A Cégérték tavaszi számában az összes tranzakciónkat részletesen bemutatjuk, releváns pontokon ügyfeleink visszaemlékezéseivel együtt. Az összes hazai tranzakció áttekintése után bizton állíthatom, hogy a közreműködésünkkel végrehajtott tranzakciók, illetve ezek a leírások jó áttekintését adják a 2021-ben Magyarországon végrehajtott tranzakcióknak.

Mint minden évben, idén is elvégeztük a 2021-es év összes tranzakciójának elemzését. Ebben azt találtuk, hogy a Covid által meghatározott, speciális 2020-as évhez képest kissé növekedett a tranzakciók száma. De a tranzakciószám-növekedés inkább az ingatlanos ügyekben és a külföldi kilépések számában, valamint a magyar vonatkozással is rendelkező külföldi tranzakciókban és a kisebbségi részesedésszerzésekben jelentkezett; a hazai közép- és nagyvállalati szektort érintő tranzakciók számában csökkenés volt megfigyelhető.

A tavaszi szám több interjút is közöl; ügyfeleink közül megszólaltattuk *Pataki Gábort*, aki a *Schneider Kft.* tulajdonosa volt 2021 őszéig; interjút készítettünk *Szakacsits Szabolccsal*, aki tavaly a finnországi központú *Tuxera* tulajdonosaként vásárolt céget Magyarországon, idén pedig tőkeemelést hajtott végre a *Puli Space Technologies* nevű hazai űrkutatási cégben.

TRANZAKCIÓS TANÁCSADÓ	2021-BEN LEZÁRT ÜGYLETEK SZÁMA
Concorde MB Partners	***20***
Deloitte	*15*
KPMG	*14*
PWC	*5*
Heal Partners	*4*
EY	*3*
Rothschild & Co	*3*

FORRÁS: THOMSON REUTERS/REFINITIV, CMBP

A Cégértékben ismét mélyelemzés található ezúttal *Burger Csaba* tollából, aki az MNB munkatársaként magyar adatok részletes kielemzésével azt a következtetést vonta le tanulmányában, hogy több tulajdonos esetén kisebb a cégek bukásának kockázata, mintha egy tulajdonosa lenne az adott cégnek. Partnereink közül a *CIB* a *W.UP* vezérigazgatójával készített interjúval járult hozzá a tartalomhoz. Jogi partnerünk, a *Jalsovszky jogi iroda* szenior ügyvédje, *dr. Baráti Ákos* a külföldön tartott vagyonok létjogosultságát mutatja be a változó nemzetközi és hazai környezetben.

Az utolsó lapokon bemutatkozó összes munkatársammal együtt jó olvasást kívánunk a Cégérték tavaszi számához!

SZENDRŐI GÁBOR
ÜGYVEZETŐ PARTNER
IMAP IGAZGATÓSÁGI TAG
VÁLLALHATÓ ÜZLETI KULTÚRÁÉRT NAGYKÖVET
CONCORDE MB PARTNERS
GABOR.SZENDROI@CMBP.HU

Cégvásárlási tanácsadás a
STANC PACK
Stanc-Pack Kft.
tulajdonosai részére a
Royalpack
Royalpack Kft.
100%-os üzletrészének
megvásárlására

2021. április

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

CÉGVÁSÁRLÁSI TANÁCSADÁS A STANC-PACK KFT. RÉSZÉRE

2021 ÁPRILISÁBAN A *STANC-PACK KFT.* TULAJDONOSAI MEGVÁSÁROLTÁK A *ROYALPACK KFT.* 100%-OS ÜZLETRÉSZÉT.

Az 1998-ban alapított, faipari csomagolással, raklapgyártással és -forgalmazással, illetve faládák, rekeszek és raklapmagasítók előállításával foglalkozó Royalpack Kft. a hazai csomagolástechnikai piac egy meghatározó szereplője.

A magánszemélyek tulajdonában lévő Stanc-Pack Kft. elsősorban egyedi igényekre szabott ipari csomagolóanyagok gyártására szakosodott. Főbb üzleti tevékenységei a hullámkarton-feldolgozás, a kartonplaszt-feldolgozás, a tömör polimer csomagolástechnikai termékek javítása és forgalmazása, valamint magas hozzáadott értékű exporttermékek összeszerelése.

A Stanc-Packot 2018-ban management buy-in (MBI) konstrukcióban megvásárló tulajdonos-ügyvezetők a tranzakcióval új szintre léptek, mivel a Royalpack Kft. megvásárlása kiváló lehetőséget teremt számukra, hogy fő stratégiai céljaikkal összhangban a termékportfólió bővítésével minél komplexebb szolgáltatásokat tudjanak nyújtani ügyfelei részére.

A befektetői társaságot a Hiventures és az MFB Generációváltási Tőkeprogramján keresztül tőkeoldalon finanszírozta.

A Stanc-Pack Kft. kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

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

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

Cégértékesítési tanácsadás a

MORELLO - FRUIT

Morello Kft. és a
Morello Land Kft.
tulajdonosainak, a társaságok
100%-os üzletrészeinek

magyar magánszemélyekből álló befektetői kör
részére való értékesítésében

2021. április

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

A MORELLO KFT. ÉS A MORELLO LAND KFT. ÉRTÉKESÍTÉSE

2021 ÁPRILISÁBAN ZÁRULT LE A *MORELLO KFT.* ÉS A *MORELLO LAND KFT.* 100%-OS ÜZLETRÉSZEINEK ÉRTÉKESÍTÉSE EGY MAGÁNSZEMÉLYEKBŐL ÁLLÓ BEFEKTETŐI KÖR RÉSZÉRE.

Az 1990-ben alapított Morello Kft. kizárólagosan ökológiai gyümölcstermesztéssel foglalkozik Veszprém megyében. Magánszemélyektől bérelt területeket művel, továbbá 97 hektárt a Morello Land Kft.-től vesz bérbe. Az ültetvényeken meggyet, kajszit, cseresznyét és homoktövist termesztenek. A csoport az egyik legnagyobb biomeggytermelő, Magyarország biomeggy-termőterületének mintegy fele-harmada hozzájuk köthető.

Az eladók, a *Kapos-Füszért Kft.* (a Csopak Holding Rt. egyik jogutódja) és a kisebbségi tulajdonos, a *Zwack Nyrt.* értékesíteni kívánták a régóta birtokolt üzletrészeiket. A versenyeztetett értékesítési folyamatban végül a *Dr. Raskó György* agrárközgazdász által vezetett magánbefektetői csoport szerezte meg a szerződéskötés jogát.

Az eladók kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„Nagyon köszönjük a Morello-csoport értékesítésében vállalt közreműködést a Concorde MP Partners munkatársainak. Nem gondoltuk, hogy ennyi és ilyen komoly szándékot mutató, valóban érdeklődő potenciális befektetőt össze lehet szedni a Covid-súlytotta Magyarországon. Nekik sikerült. Külön köszönjük a megfelelő adat-összeállításban nyújtott segítségüket és az értékesítési folyamat szakadatlan irányban tartását. Az eladás lezárásáig kontrollt gyakoroltak a szereplőkre, és átsegítették őket a kisebb, ilyenkor szokásos döccenőkön."

FEKETE ZSOLT, KAPOS-FÜSZÉRT KFT. ÜGYVEZETŐ

SZENDRŐI GÁBOR
ÜGYVEZETŐ PARTNER
IMAP IGAZGATÓSÁGI TAG
VÁLLALHATÓ ÜZLETI KULTÚRÁÉRT NAGYKÖVET
CONCORDE MB PARTNERS
GABOR.SZENDROI@CMBP.HU

HAJDU-TAR GABRIELLA
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
GABRIELLA.HAJDU.TAR@CMBP.HU

Cégértékesítési tanácsadás a

Fonyódi Ásványvíz Kft.
tulajdonosainak, a társaság
100%-os üzletrészének

magyar magánszemélyekből álló befektetői kör
részére való értékesítésében

2021. április

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

A FONYÓDI ÁSVÁNYVÍZ KFT. ÉRTÉKESÍTÉSE

2021 ÁPRILISÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT A *FONYÓDI ÁSVÁNYVÍZ KFT.* 100%-OS ÜZLETRÉSZÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE EGY MAGYAR MAGÁNSZEMÉLYEKBŐL ÁLLÓ BEFEKTETŐI KÖR RÉSZÉRE.

A Fonyódi Ásványvíz Kft. és jogelődje az 1960-as évek óta foglalkozik a Balaton déli partján ásványvíz-palackozással a széles körben ismert Fonyódi márkanév alatt. A Fonyódi termékei között a natúr és a szénsavas változatok mellett ízesített forrásvizek is megtalálhatók, melyek több alkalommal is Magyar Termék Nagydíj elismerésben részesültek.

A folyamat során az eladó, a társaságot 2004 óta tulajdonló horvátországi központú *Fortenova Csoport* (korábbi Agrokor) átszervezni kívánta magyarországi működését. Az átszervezés keretében a szintén a társasághoz tartozó, Jana termékek kizárólagos magyarországi forgalmazásával foglalkozó disztribúciós üzletág a társaságból történő kiszervezésre, míg a Fonyódi forrásvizek palackozásával foglalkozó üzletág egy versenyeztett értékesítési folyamat során egy magyar magánszemélyekből álló befektetői kör számára értékesítésre került.

Az eladó kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

TÓTH NÁNDOR
TANÁCSADÓ
CONCORDE MB PARTNERS
NANDOR.TOTH@CMBP.HU

Cégvásárlási tanácsadás a

Bankmonitor

Bankmonitor Kft.
menedzsmentje részére

a menedzsment-kivásárlási tranzakció végrehajtásában

2021. május

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

A BANKMONITOR KFT. TULAJDONOSAINAK TÁMOGATÁSA AZ MBO TRANZAKCIÓJUKBAN

2021 MÁJUSÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT A *BANKMONITOR KFT.* MBO KIVÁSÁRLÁSA, MELYBEN A MENEDZSMENTET A *HIVENTURES* TŐKEPARTNERKÉNT TÁMOGATTA.

A Bankmonitor Kft. banki termékeket összehasonlító oldalként indult, ma pedig a saját fejlesztésű kalkulátora segítségével online felületén keresztül több mint harminc bank és pénzügyi szolgáltató több ezer termékét lehet összevetni néhány kattintással. További felhasználóbarát funkcióik közé tartozik, hogy szintén online lehet tőlük ajánlatot kérni jelzáloghitelre, személyi kölcsönre, babaváró hitelre és bankszámlanyitásra, a személyi kölcsön folyósítása és a bankszámlanyitás pedig már száz százalékban digitálisan intézhető.

A folyamat során az EuroVentures, a korábbi résztulajdonos és befektetőtársai kívántak kiszállni a társaság tulajdonosai közül.

Az MBO csapat kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

MICHALETZKY MÁRTON
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
MARTON.MICHALETZKY@CMBP.HU

Cégértékesítési tanácsadás a

Greenroom Kft. és a **Greenfield-Consulting Kft.** tulajdonosának, a társaságok 100%-os üzletrészeinek

egy magyar és egy szlovák magánszemély részére való értékesítésében

2021. május

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

GREENROOM KFT. ÉS A GREENFIELD-CONSULTING KFT. ÉRTÉKESÍTÉSE

2021 MÁJUSÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT MAGYARORSZÁG EGYIK VEZETŐ FULL SERVICE KREATÍV ÜGYNÖKSÉGÉNEK A *GREENROOM KFT.*-NEK ÉS A HOZZÁ KAPCSOLÓDÓ *GREENFIELD-CONSULTING KFT.*-NEK AZ ÉRTÉKESÍTÉSE.

A közép- és nagyvállalati szektorra fókuszáló ügynökség komplett kommunikációs megoldásokat kínál ügyfelei részére, ideértve a kommunikációs stratégia és kampányok tervezését és megvalósítását, a márkaépítést, a márkastratégia kidolgozását és az integrált márkakommunikációt, melyet 360 fokos kampányokkal valósít meg a belföldi és nemzetközi piacokon egyaránt.

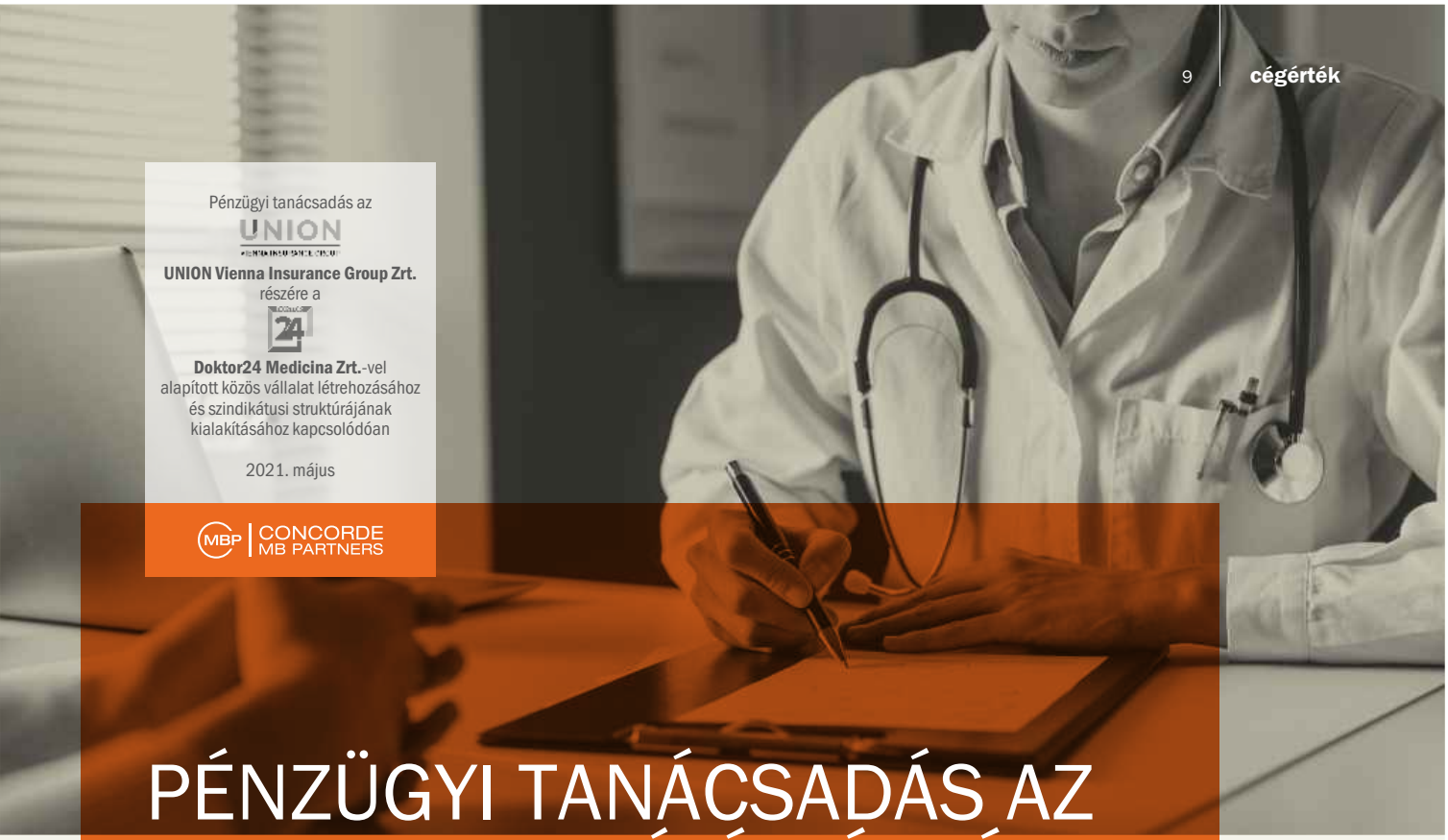
A társaság 100%-os üzletrészét egy magyar és egy szlovák magánszemély vásárolta meg, akik pályafutásuk során különböző társaságok tulajdonosai és ügyvezetői voltak.

A tranzakcióval egy újabb olyan ügylet valósult meg Magyarországon, amelyben egy külső menedzsment volt a vásárló fél (MBI – Management Buy-In).

A Greenroom kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

SZENDRŐI GÁBOR
ÜGYVEZETŐ PARTNER
IMAP IGAZGATÓSÁGI TAG
VÁLLALHATÓ ÜZLETI KULTÚRÁÉRT NAGYKÖVET
CONCORDE MB PARTNERS
GABOR.SZENDROI@CMBP.HU

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



Pénzügyi tanácsadás az
UNION
UNION Vienna Insurance Group Zrt.
részére a
Doktor24 Medicina Zrt.-vel
alapított közös vállalat létrehozásához
és szindikátusi struktúrájának
kialakításához kapcsolódóan

2021. május

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS AZ UNION BIZTOSÍTÓ RÉSZÉRE

AZ *UNION BIZTOSÍTÓ* ÉS A *DOKTOR24* KÖZÖS VÁLLALATOT HOZTAK LÉTRE ORSZÁGOS MAGÁNEGÉSZSÉGÜGYI SZOLGÁLTATÓI HÁLÓZAT KIÉPÍTÉSÉRE ELSŐSORBAN AKVIZÍCIÓK, MÁSODSORBAN ZÖLDMEZŐS BERUHÁZÁSOK RÉVÉN.

Az *Első Magánegészségügyi Hálózat Zrt.* célja, hogy a felek magas színvonalú biztosítási és egészségügyi szolgáltatásokat tegyenek elérhetővé az ország teljes területén.

A Concorde MB Partners pénzügyi tanácsadóként támogatta az Union Biztosítót a közös vállalat létrehozása és szindikátusi struktúrájának kialakítása során.

„Világos és egyértelmű kommunikációval, az eredeti elvárásokon is túlmutató módon, rugalmas időbeosztással képviselte a CMBP az Union érdekeit.”

BARTÓK JÁNOS, UNION-ÉRTED ELLÁTÁSSZERVEZŐ

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

Pénzügyi tanácsadás a

SUNDELL

Sundell Estate Nyrt.
részére a Növekedési Kötvényprogramban való részvételhez szükséges hitelminősítés megszerzésében és a zöld kötvény kibocsátásában

2021. július

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS A SUNDELL ESTATE NYRT. SZÁMÁRA

A SUNDELL EGY MAGYAR INGATLANFEJLESZTŐ TÁRSASÁG, MELY HÁROM FÜGGETLEN VÁLLALAT EGYESÜLÉSÉVEL JÖTT LÉTRE AZZAL A CÉLLAL, HOGY SZIT-TÉ, AZAZ SZABÁLYOZOTT INGATLANBEFEKTETÉSI TÁRSASÁGGÁ VÁLJON.

A társaság értékesítésre fejleszt lakóépületeket és kapcsolódó üzlethelyiségeket Budapesten, s célja, hogy bérbeadási célú ingatlanvagyonának arányát 50%-ra növelje a jövőben. A szakmai vezetést a társaság egyik végső tulajdonosa, a Piukovics család biztosítja, akinek közel harminc éves tapasztalata van az ingatlanfejlesztésben. 2020 júliusában a SunDell részvényeit bevezették a Budapesti Értéktőzsdére, és 2020 augusztusában a társaság SZIT-státuszt szerzett.

2020 novemberében először vett részt a Magyar Nemzeti Bank által meghirdetett Növekedési Kötvényprogramban, és 11 milliárd forint névértékű kötvényt bocsátott ki. A SunDell 2021 tavaszán zöld kötvény kibocsátására alkalmas keretrendszert alakított ki, amit a Scope Ratings független véleményében az elérhető második legmagasabb (két leveles) kategóriába sorolt. 2021 júliusában az NKP keretein belül zöld kötvényt bocsátott ki. A forgalomba hozatal tervezett nagysága ötmilliárd forint volt, melyre 45%-ot is meghaladó túljegyzés érkezett. A társaság végül 5,5 milliárd forint névértékű ajánlatot fogadott el. A bevont összeget a társaság folyamatban lévő zöld beruházások finanszírozására és fejlesztésére, valamint új zöld ingatlanfejlesztési projektek elindítására fogja fordítani.

A SunDell Estate Nyrt. pénzügyi tanácsadója a hitelminősítés megszerzésében és a kötvénykibocsátásban a Concorde MB Partners volt.

MICHALETZKY MÁRTON
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
MARTON.MICHALETZKY@CMBP.HU

MATOS BENCE
TANÁCSADÓ
CONCORDE MB PARTNERS
BENCE.MATOS@CMBP.HU

Cégértékesítési tanácsadás a

MARILLEN Gyümölcsfeldolgozó Kft.

Marillen Kft. és az **Aranykajszi Kft.** tulajdonosainak, a társaságok 100%-os üzletrészeinek

magyar magánszemélyekből álló befektetői kör részére való értékesítésében

2021. augusztus

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

A MARILLEN KFT. ÉS AZ ARANYKAJSZI KFT. ÉRTÉKESÍTÉSE

2021 AUGUSZTUSÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT A GYÜMÖLCSVELŐGYÁRTÁSSAL ÉS GYÜMÖLCSFAGYASZTÁSSAL FOGLALKOZÓ *MARILLEN KFT.*, ÉS A HOZZÁ SZOROSAN KAPCSOLÓDÓ GYÜMÖLCSTERMESZTÉSSEL FOGLALKOZÓ *ARANYKAJSZI KFT.* ÉRTÉKESÍTÉSE.

Az 1992-ben magánszemélyek által alapított Marillen Kft. éves feldolgozási kapacitása meghaladja a 8000 tonnát, a 2018-ban kibővített hűtőházában 1000 tonna mélyfagyasztott gyümölcs tárolására van lehetőség. A Marillen ügyfélkörét elsősorban belföldi és nyugat-európai sütőipari, üdítőipari cégek, lekvár-, és bébiételgyártók alkotják, termékeinek minőségét Bio tanúsítvány és FSSC tanúsítvány biztosítja. Összesen 40,5 hektáros területet magánszemélyektől bérlő Aranykajszi Kft. 22 hektáron kajszibarackot, míg a maradék területen őszibarackot és szilvát termeszt.

A társaság 100%-os üzletrészeit egy öt magánszemélyből álló konzorcium vásárolta meg, akik pályafutásuk során különböző társaságok vezető tisztségviselői voltak.

Az eladók kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„Elismerésünket és köszönetünket fejezzük ki – mindkét fél részéről – a CMBP felkészült csapatának a tranzakció előkészítésében, végigvezetésében végzett aktív munkája miatt. Alapos, segítőkész, partneri hozzáállásuk eredményezte a sikeres zárást és mindkét fél elégedettségét.”

BUSZLAI ISTVÁN ÉS ECHEFF ALEX

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

Eszköz- és ingatlanértékesítési tanácsadás a

Kapos-Füszért Kft.
tulajdonosainak, a társaság kaposvári telephelyének

egy belföldi magánszemély
részére való értékesítésében

2021. augusztus

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

A KAPOS-FÜSZÉRT KFT. TELEPHELYÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE

2021 AUGUSZTUSÁBAN ZÁRULT LE A *KAPOS-FÜSZÉRT KFT.* TELEPHELYÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE.

Ezzel a korábban *Balaton Füszért,* majd *Csopak Rt.* kezelésében lévő ingatlan-portfólió utolsó eleme került új tulajdonoshoz. A raktárak az 1980-as évek elején épültek Kaposváron, kezdetben a Balaton Füszért központi raktáraként működtek. A bérbe adható 15.000 m^2 99,8%-os kihasználtság mellett működik, sokszínű bérlői körrel: kiskereskedelemtől, állami és önkormányzati bérlőkön át gyártásig; a raktározás mellett irodák is bérbeadásra kerülnek. A versenyeztetett értékesítési folyamat során egy belföldi magánszemély vásárolta meg az öt hektáron fekvő ingatlanegyüttest.

Az eladó kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

HAJDU-TAR GABRIELLA
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
GABRIELLA.HAJDU.TAR@CMBP.HU

Cégvásárlási tanácsadás a

JayStack

JayStack Services Zrt.
menedzsmentje részére, a társaság kisebbségi részesedésének

két intézményi és
két magánbefektetőtől
való megvásárlásában

2021. augusztus

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

CÉGVÁSÁRLÁSI TANÁCSADÁS A JAYSTACK SERVICES ZRT. MENEDZSMENTJE RÉSZÉRE

2021 AUGUSZTUSÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT A *JAYSTACK SERVICES ZRT.* KISEBBSÉGI RÉSZESEDÉSÉNEK KIVÁSÁRLÁSI TRANZAKCIÓJA, MELY SORÁN A MENEDZSMENT MEGVÁSÁROLTA KÉT INTÉZMÉNYI BEFEKTETŐ ÉS KÉT MAGÁNSZEMÉLY KISEBBSÉGI RÉSZESEDÉSÉT.

A Jaystack agilis szoftverfejlesztési módszertannal 2011 óta szállít személyre szabott, komplex vállalati szoftverrendszereket. A virtuális agilis csapatokkal szervermentes, felhőalapú és platformfüggetlen fejlesztési megoldásokkal támogatja ügyfeleit digitális transzformációs, integrációs és migrációs projektjeikben.

A Jaystack sikere a kiemelkedő ügyfélkiszolgálásban rejlik. Ügyfeleit magasan képzett szoftverfejlesztőkből és szakemberekből álló csapatokkal támogatja, akik ügyfeleik bizalmát minőségi munkával és elkötelezett támogatással nyerik el.

A Jaystacket öt informatikai szakember hozta létre, akiknek a közreműködése kulcsfontosságú volt a társaság sikerében és növekedésében a kezdeti időszak során. A társaság működésének első évében 500.000 GBP tőkebefektetést szerzett pénzügyi befektetőktől.

Jelenleg több mint ötven fővel és további tizenöt alvállalkozóval szolgálják ki ügyfeleiket a londoni központból és Magyarországról, szorosan együttműködve a DCSL GuideSmiths-szel az értékesítésben és a megvalósításban.

A folyamat során a menedzsment két pénzügyi befektetőt kivásárolt, két magánszemélytől pedig kisebbségi részesedést vásárolt, amivel többségbe került a társaságban.

A vevők kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

MICHALETZKY MÁRTON
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
MARTON.MICHALETZKY@CMBP.HU

Cégértékesítési tanácsadás a

K&K Family Kft.
tulajdonosainak, a társaság
többségi üzletrészeinek a

GreenFactory Sp. z o.o.
részére való értékesítésében

2021. szeptember

CONCORDE MB PARTNERS

A K&K FAMILY KFT. ÉS A GREEN FACTORY FÚZIÓJÁNAK TÁMOGATÁSA

2021 SZEPTEMBERÉBEN SIKERESEN LEZÁRULT MAGYARORSZÁG EGYIK VEZETŐ KONYHAKÉSZ SALÁTA- ÉS ZÖLDSÉGKEVERÉK-GYÁRTÓJÁNAK A RÉSZLEGES ÉRTÉKESÍTÉSE.

A 2003-ban magyar magánszemélyek által alapított *K&K Family Kft.* a Budapest mellett található Tök községben lévő modern, 3500 négyzetméteres üzemében dolgozza fel és csomagolja a zöldségeket. A cég 2020-ban 2,81 milliárd forint árbevételt és 267,5 millió adózott eredményt termelt.

A vevő egy hasonló alapokra építkező, dinamikusan növekvő, lengyel családi cég, a *Green Factory Sp. zoo*. A Green Factory piacvezetőként látja el Lengyelország legnagyobb kiskereskedelmi láncait és a HoReCa szektorát is konyhakész salátákkal, friss, mosott zöldségfélékkel és készételekkel. A márka nemzetközileg is elismert, Németország, Csehország, Szlovákia, Ukrajna és a balti országok piacain szintén vezető szerepet tölt be.

Az eladók kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„A Concorde MB Partners hatékonyan támogatott az adás-vételi szerződés kitárgyalása során, a kulcspontokra fókuszálva. Úgy gondolom, hogy ez is hozzájárult ahhoz, hogy sikerült egy mindkét fél számára előnyös tranzakciót lebonyolítanunk.”

KEMÉNY KRISTÓF, K&K FAMILY ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ

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

FORGÁCS ÁDÁM
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
ADAM.FORGACS@CMBP.HU

Cégvásárlási tanácsadás a

TRANS-SPED

Trans-Sped Kft.
részére az

EURO-LOG

Euro-Log Kft.
100%-os üzletrészeinek
megvásárlására

2021. szeptember

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

VEVŐOLDALI TANÁCSADÁS A TRANS-SPED KFT. SZÁMÁRA

2021. SZEPTEMBER 30-ÁN A *TRANS-SPED LOGISZTIKAI SZOLGÁLTATÓ KÖZPONT KFT.* MEGVÁSÁROLTA AZ *EURO-LOG KFT.* 100%-OS ÜZLETRÉSZÉT.

Az Euro-Log 1994 óta nyújt ügyfelei részére testreszabott, értékteremtő és innovatív megoldásokat nemzetközi szállítmányozás, gyűjtőszállítmányozás, vámügyintézés, raktározás és egyéb logisztikai szolgáltatások területén. A társaság alapvetően az alábbi irányvonalakat szolgálja ki: Balti államok – Skandinávia, volt Szovjetunió tagországai, Törökország – Közel-Kelet, Nyugat-Balkán, Hamburg.

A Trans-Sped Kft. 1990-ben nemzetközi szállítmányozó vállalkozásként kezdte el tevékenységét, mára dinamikusan növekedő vállalatként közel 800 főt foglalkoztató cégcsoporttá fejlődött. Komplex szolgáltatási portfóliójában egyaránt megtalálható a közúti fuvarozás és szállítmányozás, a raktár- és termelési logisztika, az e-kereskedelmi logisztika, a légi és tengeri szállítmányozás, valamint a vámügyintézés és egyéb értéknövelő logisztikai tevékenységek.

A tranzakció révén a Trans-Sped célja az Euro-Lognál eddig végzett raktárlogisztikai, vám-, szállítmányozási, fuvarozási tevékenységek megerősítése, valamint a Trans-Sped nemzetközi gyűjtőszállítási szolgáltatásainak szélesítése.

A vevő kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

ENDRŐDI ANDRÁS
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
ANDRAS.ENDRODI@CMBP.HU

MULT ÁKOS
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
AKOS.MULT@CMBP.HU

Cégértékesítési tanácsadás az

Inwatech Kft.
többségi tulajdonosainak, a társaság többségi üzletrészeinek a

Susterra Capital Partners és a menedzsment
részére való értékesítésében

2021. október

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

AZ INWATECH KFT. TÖBBSÉGI ÜZLETRÉSZEINEK ÉRTÉKESÍTÉSE

2021 OKTÓBERÉBEN ZÁRULT LE AZ *INWATECH KFT.* TÖBBSÉGI ÜZLETRÉSZEINEK ÉRTÉKESÍTÉSE A *SUSTERRA CAPITAL PARTNERS KOCKÁZATI TŐKEALAPKEZELŐ ZRT.*, A *WATER4ALL ZRT.* ÉS A MENEDZSMENT RÉSZÉRE.

A Susterra Capital Partners az MFB Invest Zrt. befektetésével létrejött Water Impact Fund kezelését végzi.

Az Inwatech Kft. mérnöki szolgáltató cég 2001 óta meghatározó szerepre tett szert Magyarországon lakossági, illetve ipari szennyvíztisztító (50+ db) és biogáz- (10+ db) üzemek tervezése és építése során, emellett több esetben ezek üzemeltetését is végzi. A társaság 2014 óta saját technológiai eljárásait alkalmazza ezen területeken. Az összetett szolgáltatás magába foglalja a tervezést és a projekt kivitelezését is, projekttől függően különböző fő- illetve alvállalkozókkal való együttműködéssel együtt.

A társaság a tranzakciót megelőzően három magánszemély tulajdonában állt, melyből ketten már nem vettek részt aktívan a mindennapi működésben, így ők az üzletrészeik eladása mellett döntöttek.

Az eladók kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

PAPP LÁSZLÓ
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
LASZLO.PAPP@CMBP.HU

MATOS BENCE
TANÁCSADÓ
CONCORDE MB PARTNERS
BENCE.MATOS@CMBP.HU

Cégértékesítési tanácsadás az

antra id

Antra ID Kft.
tulajdonosainak, a társaság
100%-os üzletrészének

Central European Automation Holding
részére való értékesítésében

2021. november

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

ELADÓOLDALI TANÁCSADÁS AZ ANTRA ID KFT. TULAJDONOSAI SZÁMÁRA

2021. NOVEMBER 2-ÁN SIKERESEN ZÁRULT AZ *ANTRA ID KFT.* 100%-OS ÜZLETRÉSZÉNEK A *CENTRAL EUROPEAN AUTOMATION HOLDING A.S.* RÉSZÉRE TÖRTÉNŐ ÉRTÉKESÍTÉSE.

Az Antra ID 1990 óta foglalkozik automatikus azonosítási (Auto ID) rendszerek tervezésével, kereskedelmével, üzemeltetésével és szervizével. A társaság a rendszerintegrátori tevékenysége során saját fejlesztésű, egyedi igényekre szabott megoldásaival teszi hatékonyabbá ügyfelei logisztikai és termelési folyamatait, melyek az Ipar 4.0 követelményeinek is megfelelnek. A társaság megoldásai, Auto ID rendszerei bármely iparág szereplőinek elérhetők, legyen az autóipar, gyógyszeripar, kis- és nagykereskedelem, FMCG, 3PL vagy elektronikai ipar. A társaság által kínált technológiák között egyaránt megtalálható a vonalkódtechnika, RFID megoldások, automatikus helymeghatározás, RF terminálrendszerek, hangvezérelt logisztikai rendszerek, automatizált irányított járművek (AGV/AMR).

A Central European Automation Holding (CEAH) egy magántőkealap által alapított közép-kelet-európai vállalatcsoport, amely az ipari automatizáció területén kínál komplex szolgáltatásokat. A csoport egésze képes kulcsrakész ipari automatizációs megoldásokat kínálni a gépépítéstől a mérnöki szolgáltatásokon, valamint az irányítástechnikán át az intralogisztikáig. A cégcsoport jelenleg három, egymással szorosan együttműködő vállalatból áll.

Az Antra ID Kft. kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„Az értékesítési folyamat során nagyon sok időt töltöttünk együtt a Concorde MB Partners munkatársaival. Látva komoly szakmai tapasztalatukat, a feladat kedves, de professzionális megközelítését, a bizalmunkat gyorsan elnyerték. Jó érzés volt látni, hogy cégünk működésének mélységi megismerése alapvetés volt számukra. Ez a megközelítés lehetővé tette, hogy a feladatok jelentős részét önállóan tudták elvégezni. A rendszerező, közös gondolkodásra természetesen mindkét félnek szüksége volt, az együttműködésünk során kialakított konstruk-tív, őszinte munkakapcsolatunk magában hordozta a siker lehetőségét. Nagyon örülünk, hogy a tranzakció segítésére Magyarország egyik legjobb szakértő csapatát bíztuk meg. Hasonló változásokat tervező cégtulajdonosoknak örömmel ajánljuk a CMBP szolgáltatásait."

OZSVALD LÁSZLÓ, RÉVÉSZ LÁSZLÓ TULAJDONOSOK

MULT ÁKOS
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
AKOS.MULT@CMBP.HU

Cégvásárlási tanácsadás a

Hellmann Worldwide Logistics International GmbH részére az

Innight Hungary Express Kft. 100%-os üzletrészeinek megvásárlására

2021. november

CONCORDE MB PARTNERS

VEVŐOLDALI TANÁCSADÁS A HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS SZÁMÁRA

2021. NOVEMBER 10-ÉN A *HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS INTERNATIONAL GMBH* MEGVÁSÁROLTA AZ *INNIGHT HUNGARY EXPRESS KFT*. 100%-OS ÜZLETRÉSZÉT.

Az Innight 2010 óta nyújt ügyfelei részére magyarországi és nemzetközi, éjszakai áruszállítási és csomagküldési szolgáltatásokat. Az éjszakai szállítmányozás, fuvarozás területén a szolgáltatást igénybe vevők a munkanap megkezdéséig, de legkésőbb reggel nyolc óráig kapják meg küldeményeiket, ezzel jelentős versenyelőnyt szerezve a hagyományos, nappali expressz csomagküldést használókkal szemben. Az elmúlt években az Innight Magyarország vezető éjszakai expressz áruszállító vállalkozásává nőtte ki magát. Leányvállalatokkal rendelkezik Szlovákiában és Romániában. A Hellmann Worldwide Logistics vállalatot 1871-ben, Osnabrück-ben alapította Carl Heinrich Hellmann, amely a mai napig családi tulajdonban van.

„A CMBP-csapat pragmatikus és tranzakcióorientált hozzáállása nagyban hozzájárult a felvásárlás hatékony zárásához.”

A Hellmann a világ egyik vezető nemzetközi logisztikai vállalata, amely több mint 263 irodával rendelkezik, 59 országban, és 2,5 milliárd euró nettó árbevételt termelt 2020-ban. Fő tevékenységei közé tartozik a közúti, légi, vízi, vasúti logisztika, CEP-szolgáltatások, szerződéses logisztika és iparági IT-megoldások szolgáltatása is.

A tranzakció révén a HWL célja a magyarországi és ezzel a közép-kelet-európai éjszakai, expressz szállítmányozási piacra való belépés.

A vevő kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

ENDRŐDI ANDRÁS
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
ANDRAS.ENDRODI@CMBP.HU

OLASZ VIKTOR
ELEMZŐ
CONCORDE MB PARTNERS
VIKTOR.OLASZ@CMBP.HU

Cégértékesítési tanácsadás a

SCHNEIDER Kft.

Schneider Kft.
tulajdonosainak, a társaság
100%-os üzletrészének

magyar magánszemélyekből álló befektetői kör
részére való értékesítésében

2021. december

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

A SCHNEIDER KFT. ÉRTÉKESÍTÉSE

2021 DECEMBERÉBEN SIKERESEN LEZÁRULT A *SCHNEIDER KFT.* 100%-OS ÜZLETRÉSZÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE EGY MAGYAR MAGÁNSZEMÉLYEKBŐL ÁLLÓ BEFEKTETŐI KÖR RÉSZÉRE.

A Schneider Kft. 1991 óta foglalkozik rögzített daruk gyártásával és karbantartásával: futó-, forgó-, függődaruk, illetve láncos emelők és alkatrészek széles palettáját biztosítja ügyfelei számára. A cégcsoport az elmúlt harminc évben iparágában a regionális piac egyik vezető vállalatává nőtte ki magát, romániai leányvállalatának helyi tevékenységén túl aktív egyéb európai országokban is, így visszatérő szereplő például a bolgár, orosz, német vagy a svájci piacon.

A cégcsoport a tranzakciót megelőzően az alapító osztrák és magyar magánszemélyek tulajdonában állt, üzletrészeik egy magyar magánszemélyekből álló befektetői kör számára kerültek értékesítésre.

Az eladók kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„Ne induljon neki senki egy tranzakciónak tanácsadók nélkül! Egy cég eladása – hacsak nem egy lángossütőről van szó – messze meghaladja a stratégiai és/vagy operatív menedzsment időbeli és ismeretbeli kapacitását. Döntésünk a tanácsadó céget (CMBP) illetően tökéletes volt. Gigantikus teljesítményt nyújtottak a tranzakció elmúlt két éve alatt, a sikeres zárását – máig is fülembe csengő – két gongütés koronázta meg. Gratulációnk!”

PATAKI GÁBOR, ÜGYVEZETŐ

„Ezúton is szeretném megköszönni a jó, őszinte és közvetlen együttműködést. Két éve az előtt a döntés előtt álltunk, hogy a tranzakció támogatására mely tanácsadócéget válasszuk. Végül Önöket választottuk – és úgy gondolom, jó döntést hoztunk.”

KLAUS SCHNEIDER, TULAJDONOS

MICHALETZKY MÁRTON
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
MARTON.MICHALETZKY@CMBP.HU

TÓTH NÁNDOR
TANÁCSADÓ
CONCORDE MB PARTNERS
NANDOR.TOTH@CMBP.HU

Cégvásárlási tanácsadás a

BUTLERS

Butlers
magyar és cseh franchise üzemeltetőjének kisebbségi tulajdonosának, a társaságok kisebbségi üzletrészének

befektetőtársról
való megvásárlásában

2021. december

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

A SPECTON KFT. TULAJDONOSAINAK TÁMOGATÁSA

A *SPECTON KFT.* TULAJDONOSAINAK TÁMOGATÁSA RÉSZESEDÉSÜK NÖVELÉSÉBEN A *BUTLERS* CSEH ÉS MAGYAR FRANCHISE TULAJDONOS CÉGÉBEN.

2021 decemberében sikeresen lezárult a Specton Kft. üzletrész-vásárlási tranzakciója, mely során a kft. kivásárolta egyes tulajdonostársait a Butlers csehországi és magyarországi franchise tulajdonos cégeiben.

A Butlers németországi központú, lakásberendezési és lakásdíszítő termékeket gyártó és forgalmazó vállalkozás, mely Csehországban és Magyarországon hazai magánszemélyek tulajdonában lévő franchise partnercégeken keresztül működik. A cég termékei ezekben az országokban megtalálhatók off-line módon, saját bolti hálózatban, de elérhetők on-line felületen is.

A folyamat során egy korábbi alapító kívánt kiszállni, az egyik vállalatból részben, a másikból egészben.

A tranzakció kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

SZENDRŐI GÁBOR
ÜGYVEZETŐ PARTNER
IMAP IGAZGATÓSÁGI TAG
VÁLLALHATÓ ÜZLETI KULTÚRÁÉRT NAGYKÖVET
CONCORDE MB PARTNERS
GABOR.SZENDROI@CMBP.HU

BARICZ NIKOLETT
ELEMZŐ
CONCORDE MB PARTNERS
NIKOLETT.BARICZ@CMBP.HU

Pénzügyi tanácsadás az

eprolius

Eprolius Ingatlan Nyrt.
részére a társaság részvényeinek a Budapesti Értéktőzsdére történő bevezetésében

2021. december

MBP | CONCORDE MB PARTNERS

AZ EPROLIUS INGATLAN NYRT. RÉSZVÉNYEINEK BEVEZETÉSE A BUDAPESTI ÉRTÉKTŐZSDÉRE

2021 DECEMBERÉBEN AZ *EPROLIUS INGATLAN NYRT.* RÉSZVÉNYEIT BEVEZETTÉK A BUDAPESTI ÉRTÉKTŐZSDE STANDARD KATEGÓRIÁJÁBA.

Az Eprolius Ingatlan Nyrt. egy ingatlanbefektető társaság, amelynek az volt az ambíciója, hogy SZIT-té, azaz szabályozott ingatlanbefektetési társasággá váljon 2021-ben. A társaság elsősorban megyei jogú városok központjában elhelyezkedő kereskedelmi ingatlanokat vásárol, restrukturál és ad bérbe, másodsorban Budapest környéki ipari-logisztikai ingatlanokat vásárol és ad bérbe.

A társaság fő tulajdonosa az Eprolius Hungary Zrt., amely a LISS Zrt. tulajdonosainak magánbefektetéseit kezelő társaság. A tőzsdére lépés egyértelmű célja a professzionalizálódás, hogy a társaság egy meghatározó és diverzifikált ingatlanbefektetési társasággá nője ki magát, illetve hogy külső szereplők is részesülhessenek az Eprolius növekedéséből. A technikai bevezetéssel nem vonnak be új tőkét a tulajdonosok, csak üzletrészt értékesítenek.

Az Eprolius Ingatlan Nyrt. pénzügyi tanácsadója a tőzsdére lépés során a Concorde MB Partners volt.

FORGÁCS ÁDÁM
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
ADAM.FORGACS@CMBP.HU

NGUYEN DÓRA
ELEMZŐ
CONCORDE MB PARTNERS
DORA.NGUYEN@CMBP.HU

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS A GOPD NYRT. SZÁMÁRA

A *GOPD* 2021 DECEMBERÉBEN RÉSZT VETT A MAGYAR NEMZETI BANK ÁLTAL MEGHIRDETETT NÖVEKEDÉSI KÖTVÉNYPROGRAMBAN, ÉS 5,5 MILLIÁRD FORINT NÉVÉRTÉKŰ KÖTVÉNYT BOCSÁTOTT KI.

A bevont összeget a társaság új telkek megvételére és azok fejlesztésére, valamint *SunDell Estate Nyrt.* részvények vásárlására fordítja.

A GOPD Nyrt. 2018-ban alakult, évtizedek óta ingatlanfejlesztésben dolgozó szakemberek és szakmai befektetők részvételével. Alapításának célja az volt, hogy egy stabil, hosszú távon működőképes formáció jöjjön létre. A társaság ennek megfelelően az ingatlanberuházások megvalósításának teljes spektrumát lefedi, beleértve az ingatlantervezést, az ingatlanfejlesztést, a kivitelezést, a finanszírozás-szervezést és az értékesítést. 2019 augusztusában a GOPD részvényeit bevezették a Budapesti Értéktőzsde Xtend kategóriájában.

A GOPD Nyrt. pénzügyi tanácsadója a hitelminősítés megszerzésében és a kötvénykibocsátásban a Concorde MB Partners volt.

SZENDRŐI GÁBOR
ÜGYVEZETŐ PARTNER
IMAP IGAZGATÓSÁGI TAG
VÁLLALHATÓ ÜZLETI KULTÚRÁÉRT NAGYKÖVET
CONCORDE MB PARTNERS
GABOR.SZENDROI@CMBP.HU

MICHALETZKY MÁRTON
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
MARTON.MICHALETZKY@CMBP.HU

A TRANZAKCIÓS PIAC HELYZETE 2021-BEN

ÉVEK ÓTA ELKÉSZÍTJÜK AZT AZ ELEMZÉSÜNKET, MELYBEN TÖBB TRANZAKCIÓS ADATBÁZIS ADATAIT ÖSSZESZEDVE VIZSGÁLJUK MEG AZ ELŐZŐ ÉV HAZAI TRANZAKCIÓS PIACÁT. A SPECIÁLIS 2020-AS ÉVBEN AZ ELŐZŐ ÉVEKHEZ KÉPEST KEVESEBB TRANZAKCIÓ TÖRTÉNT, DE NAGY VISSZAESÉS AZ INGATLANOK ÉS A KISEBBSÉGI TŐKEBEFEKTETÉSEK TERÜLETÉN VOLT MEGFIGYELHETŐ. A HAZAI KÖZÉP-ÉS NAGYVÁLLALATOKAT ÉRINTŐ TRANZAKCIÓK TEKINTETÉBEN VISZONT NAGYON KOMOLY EMELKEDÉS TÖRTÉNT. A HAZAI INDÍTTATÁSÚ TŐKE-KIFEKTETÉS DARABSZÁMA VISZONT CSÖKKENT. MI VOLT A HELYZET A 2021-ES ÉVBEN? HÁNY MAGYAR VONATKOZÁSÚ TRANZAKCIÓ TÖRTÉNT TAVALY?

Az elmúlt hetekben az előző évekhez hasonlóan a lehető legrészletesebben kielemeztük a 2021-es év hazai tranzakcióit. Igyekeztünk a legteljesebb adatbázisból kiindulni, ezért négy szolgáltatónak, a *Zephyr*nek, a *Refinitiv*nek, a *Mergermarket*nek és az EMIS-nek az adatbázisaiból is letöltöttük a releváns adatokat. A duplikációk kiszűrése után kiderült: 2021-ben kissé növekedett a hazai tranzakciók száma; míg 2018-ban 276, 2019-ben 249, 2020-ban csak 246 darab, **2021-ben 250 tranzakció történt az országban!**

De milyen típusúak is voltak ezek a tranzakciók? Vegyük sorra a korábbi tranzakciós kategóriákat. Ahogy látni fogjuk, hatalmas átrendeződés történt a tranzakciók összetételében.

1. Külföldi tranzakciók hazai lába: 31 tranzakció volt a 2020-as és a 2019-es 21 és a 2018-as 11 ügylettel szemben. 2021-ben tehát jelentősen megugrott azoknak a tranzakcióknak a száma, amikor egy nagy nemzetközi tranzakció keretében a helyi cég is elkelt; ezek tipikusan nem a helyi cégek által vezérelt tranzakciók voltak (például: az Alpla Werke Alwin Lehner GmbH megvette a Wolf Plastics-ot, aminek keretében a Wolf Plastics hazai gyára is eladásra került). Ez a trend megfelel azon nemzetközi megfigyelésnek, hogy 2021-ben globálisan is sok tranzakció történt 2020-hoz képest.

2. Kisebbségi részesedésvásárlás és tőkeemelés: jelentős növekedéssel 62 darab tranzakcióra nőtt. A kisebbségi részesedésvásárlással végrehajtott tranzakciók reneszánsza 2019-ben volt, amikor 90 darab körüli ügyletszámot jelenthettünk ebben a kategóriában. Ez 2020-ban lecsökkent 46-ra, majd 2021-ben ismét emelkedett 62-re. Ezek az ügyek tipikusan start-upokat, illetve kezdeti fázisban lévő, nagy növekedésű cégeket érintettek, nem pedig klasszikus, hagyományos iparági hazai közép- és nagyvállalatokat.

3. Ismét jelentősen bővült az ingatlanpiaci tranzakciók száma is: 2021-ben 28 ingatlanpiaci tranzakció volt, a 2020-as 21-gyel, a 2019-es 41-gyel és a 2018-as 60-nal szemben. 2020-ban szemmel láthatólag a Covid nagy vesztese az ingatlanpiac volt – ehhez képest a piac 2021-re kissé magára talált.

4. Tranzakciók speciális iparágakban (energetika, pénzügyi szektor és média): kis növekedés volt megfigyelhető, 33 tranzakció, a 2020-as 26, a 2019-es 29-cel és a 2018-as 38 ügylettel szemben. 2021-ben az energetika területén különösen megújuló projektekkel kapcsolatos tranzakciókat láttunk (ezen belül is jelentős volt a napelemparkokat érintő tranzakciók száma), valamint az MVM-E.On ügy kapcsán megtörtént ügyleteket. A pénzügyi szektorban a Magyar Bankholding kialakulása körüli tranzakciók és a biztosítási piac átalakulása eredményezett komolyabb tranzakciószámot.

5. **Hazai közép- és nagyvállalatokat érintő tranzakciók: a 2020-as elemszám-növekedés után viszonylag jelentős tranzakciószám-csökkenés figyelhető meg.** 2021-ben 80 tranzakció volt, ami a 2020-ban lezajlott 95 darab tranzakcióhoz képes markáns csökkenés. Ezen belül kissé meglepő, hogy jelentősen bővült a külföldiek cégvásárlása (28 esetben volt külföldi vevő, ez jelentősen meghaladja a 2019-es és 2020-as 19-es és 2018-as 23-as esetszámot), viszont jelentősen visszaesett a hazai cégvásárlási kereslet – míg 2020-ban 76 esetben szerepeltek hazai vevők, 2021-ben csak 45 alkalommal. Szerintünk ez az a kör, ami igazából jelzi, hogy mekkora is volt az a tranzakciószám, ami valójában releváns a hazai tulajdonú kis-, közép- és nagyvállalatoknak generációváltás, illetve átöröklés szempontjából. A helyzet két szempontból is érdekes, illetve komoly üzeneteket is hordoz magában a generációváltásra készülőknek:

a. Az, hogy csökkent a tranzakciós darabszám, figyelmeztető jel lehet a vásárlói érdeklődés lanyhulása szempontjából, hiszen ne feledjük, hogy a 2021-es év még háború nélküli időszak volt, ráadásul kirívóan alacsony kamatkörnyezetben. Mindkét dolog megváltozott 2022-re; ha ezek szerint az adatok szerint csökkent a befektetési kereslet 2021-ben, akkor 2022-ben várhatóan tovább fog csökkenni.
b. Bár a hazai vevők többen vannak, megerősödtek a külföldi vásárlók, de ettől még a hazai vásárlók többségének ténye aláhúzza, hogy a Concorde MB Partners által előszeretettel kezelt témák, az iparágakon belüli koncentráció, a menedzsmentek vásárlása és a külső befektető-menedzserek cégvásárlása előtérben maradtak.
c. A nagyjából ezer hazai magántulajdonban lévő közép-és nagyvállalat, illetve a sok ezer kis- és középvállalat számosságának tükrében mind a 76 tranzakció, mind pedig a sokuk számára inkább releváns hazai tranzakció (azaz ahol a független menedzsment hiánya kevésbé fájó) 52-es darabszáma viszonylag alacsony. Azaz: a generációváltás tranzakciós oldalról bár elindult, de a nagy hullámok még váratnak magukra.

Érdekesség még, hogy jelentős növekedéssel, hét esetben is magyar vásárló vásárolt külföldi eladótól (ide tartozik a 4ig két tranzakciója, aminek keretében megvásárolta a Digit és az Invitelt, a tranzakció, aminek keretében hazai magánbefektetők megvásárolták a Fonyódi Vizet, illetve amikor hazai magánbefektetői körök megvásárolták a legnagyobb hazai biomeggyest, valamint az Abus darukkal foglalkozó Schneider Kft.-t). A 2020-ban ez a szám négy, 2019-ben pedig hét volt.

Mi mindebből a tanulság? Egyrészt az, hogy minden magyar vállalkozó, aki generációváltáson gondolkodik, vagy azzal szembesül, és családon belül ezt nem tudja megoldani, azonnal el kell gondolkodnia a független felsővezető kinevezésén/kinevelésén. A másik pedig az, hogy az ilyen helyzetben lévő vállalkozóknak szembesülniük kell azzal, hogy a leginkább reális szcenárió a Management-Buy-In, azaz a menedzserek által vezetett és végrehajtott tranzakció. Ezek olyan ügyek, melyekben a Concorde MB Partners közvetítőként nagyon aktívan és egyre sikeresebben vesz részt az utóbbi években.

KÜLFÖLDI KILÉPÉS

Elemzésünk kitért arra is, hogy magyar cégek milyen módon léptek ki külföldre. Itt jelentős bővülés figyelhető meg, 44 esetben csinált magyar cég külföldi befektetést, szemben a 2020-as 26-tal, a 2019-es 32-vel és a 2018-as 37-tel, melyben magyar cég jelent meg vevőként.

1. A 4ig hat jelentősebb külföldi eszközt vásárolt.
2. A B+N öt országban vette át az ISS operációját.
3. Tíz esetben hazai befektetési alap vásárolt céget külföldön (Lead Ventures, Day 1 Capital és társaik).
4. 2021-ben tizenkét ingatlanos tranzakció volt magyarok által külföldön végrehajtva.
5. Az OTP, a MOL és a szallas.hu négy nemzetközi tranzakciót hajtottak végre.
6. Egyéb cégek és privát befektetők hat további tranzakciót hajtottak végre.

Voltak tehát tranzakciók, mely során hazai cégek léptek külföldre – de azért látszik, hogy ez az irány jóval kevésbé frekventált a hazai, belső iránynál, és néhány nagy szereplő által dominált. Jó hír, hogy mi magunk is egyre többet vagyunk ilyen folyamatokba bevonva, mely jel lehet arra, hogy lesz ezen a téren is fejlődés.

HAJDU-TAR GABRIELLA
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
GABRIELLA.HAJDU.TAR@CMBP.HU

SZENDRŐI GÁBOR
ÜGYVEZETŐ PARTNER
IMAP IGAZGATÓSÁGI TAG
VÁLLALHATÓ ÜZLETI KULTÚRÁÉRT NAGYKÖVET
CONCORDE MB PARTNERS
GABOR.SZENDROI@CMBP.HU

UTÓDLÁSRA FELKÉSZÜLNI!

GENERÁCIÓVÁLTÁS A CSALÁDI CÉGEKNÉL

Konferencia a BGE Budapest LAB és a K&K Kis- és Középvállalkozások magazinja szervezésében

IDŐPONT: 2022. június 2. HELYSZÍN: Budapesti Gazdasági Egyetem, Aula

Két évi, a pandémia által kényszerített szünet után újra megrendezzük családi vállalkozásoknak szóló konferenciánkat.

A téma, az utódlás, a generációváltás aktuálisabb, mint valaha.

Nemcsak azért, mert az alapítók és a leendő utódok is újabb 2 évvel idősebbek lettek, hanem azért is, mert a pandémia sok esetben felgyorsítja az átadás folyamatát. Egyre több alapító gondolja úgy, a világ annyira gyorsan változik, hogy teljesen új megoldások kellenek, és ehhez gyakran új vezető(k) is.

Konferenciánkon sikeres generációváltó cégek osztják meg őszintén a tapasztalataikat, mellettük gyakorlott tanácsadók, kutatók, a téma szakértői segítenek eligazodni az utódlási folyamat labirintusában.

A konferencia célja, hogy egyetlen intenzív nap alatt azonnal használható praktikus tudást adjon, ami segítheti a sikeres utódlás folyamatát. Az alapító és átvevő együtt készülhet fel a generációváltás szervezetfejlesztési, kommunikációs és érzelmi kihívásaira. Praktikus és interaktív megközelítés.

TÉMÁINK

Sikeres átadássztorik – közvetlenül, őszintén a nehézségekről és a megoldásokról. Színpadon az alapítók nagy generációja, a newgenek, akik már átvették a vezetést, és a nextgenek, akik még csak felkészülnek.

Hogyan tudjuk felkészíteni a cégünket, hogy az alapító tulajdonos napi munkája nélkül is hatékonyan és eredményesen működjön? Az 5+1 legfontosabb lépés.

Utódlás, generációváltás a gyakorlatban. A legtipikusabb hibák, és miben tud segíteni a tanácsadó?

Hogyan tudjuk megőrizni és gyarapítani a családi vagyont?

Hogyan készülhetünk fel a generációváltás szervezetfejlesztési, kommunikációs és érzelmi kihívásaira?

MIÉRT ÉRDEMES RÉSZT VENNI?

- **Mert egyetlen** intenzív nap alatt azonnal használható tudást szerezhet, mely megalapozza a sikeres utódlási folyamatot.
- **Mert sikeres** generációváltó cégek osztják meg tapasztalataikat. Fókuszban az alapítók, a newgenek és a nextgenek.
- **Mert a legjobb** szakemberektől tanulhat. A gyakorlatias és interaktív konferencia tudásbázisát az egyetemi és tanácsadói előadógárda garantálja.

***RÉSZLETEK:* UTODLASRAFELKESZULNI.HU**

Nyíri József, a W.UP Szolgáltató Kft. vezérigazgatója, a Finshape társ CEO-ja

W.UP: SZINTLÉPÉS BANKI SEGÍTSÉGGEL

A *CIB BANK* SEGÍTSÉGÉVEL ALAKULT ÁT A DIGITÁLIS BANKI SZOFTVERFEJLESZTÉSI PIACON AKTÍV *W.UP SZOLGÁLTATÓ KFT.* TULAJDONOSI SZERKEZETE 2021-BEN, ÚJ PERSPEKTÍVÁKAT NYITVA EZZEL A CÉG ELŐTT. AZ ÁTALAKULÁSRÓL ÉS A TOVÁBBI BŐVÜLÉSI LEHETŐSÉGEKRŐL, TERVEKRŐL *NYÍRI JÓZSEF*, A W.UP VEZÉRIGAZGATÓJA, A FINSHAPE TÁRS CEO-JA NYILATKOZOTT LAPUNKNAK.

Kik és milyen céllal alapították annak idején a W.UP-ot, és milyen fejlődési pályát írt le a cég?
A W.UP Kft.-t 2014-ben alapították magánszemélyek, akikkel még én is az előző cégünkben, az *IND Group*-ban együtt dolgoztam. Itt érdemes megemlíteni, hogy azt a céget is több mint 15 évig működtettük, és végül egy stratégiai befektető, az angol Misys nevű vállalat vásárolta meg. Nagyon sokan tehát, akik annak idején az IND-ben dolgoztak, jöttek át a W.UP-ba, az új céget alapító *Bodnár Béla* és *Kolozsvári Eszter* is IND-s kollégák voltak.

Mi volt a cél az alapításkor?
Az alapítók azt a lehetőséget látták meg, hogy a digitális banki szoftverfejlesztési piacon elég nagy a vásárlói igény, vagyis a bankok nagy mennyiségben szeretnének digitális szoftvereket – applikációkat, digitális ügyfélfelületeket – fejlesztetni, egyedi szoftvereket alkalmazni, és erre egy egyedi szoftverfejlesztő céget hoztak létre. A piacot pedig már jól ismerték az előző cég révén, és azt mondták, hogy – a kifejezetten egy termékre fókuszáló IND után – elkezdenek egy inkább szolgáltatásorientált üzletet építeni.

Milyen gyorsan sikerült felépíteni az új céget?
Nyilván voltak a fejlődésnek különböző fázisai, de 2020-ra eljutottunk odáig, hogy az árbevétel már meghaladta a 3 milliárd forintot, a munkavállalói létszám pedig átlépte a százat. A cég nagyon erős ügyfélbázist épített ki Magyarországon, ugyanakkor mára az árbevétel már több mint egyharmadát külföldi bankok adják. Tehát az ügyfélkörünket kizárólag bankok alkotják, a tevékenységünk pedig a termékfejlesztésen és értékesítésen túl az egyedi szoftverfejlesztésből és a hozzá kapcsolódó szolgáltatásokból, támogatásból áll: ez a két terület az, ahonnan a bevétel teljes egészében származik.

Mi vezetett ahhoz, hogy végül a management buyout mellett döntsenek, hogyan vetődött fel ennek a megoldásnak a lehetősége?
Bár ezt a folyamatot valóban management buyoutnak hívják, az tipikusan a tulajdonosok döntése, hogy meddig szeretnének egy cégben szerepet vállalni, vagy éppen mikor és milyen feltételekkel szeretnének kiszállni a vállalkozásból. A W.UP Kft. akkori tulajdonosainak a többsége pedig az első hat év után azt mondta, hogy ugyan a cég nagyon sikeres, és további jelentős fejlődési lehetőségek is állnak előtte, ám ezek kiaknázásához nagyobb kockázatokat kellene vállalni. Ezeket viszont ők már nem vállalták, hanem elkezdték keresni az exit, tehát a kiszállás lehetőségeit. A menedzsment egy része – négy ember, velem az élen – ugyanakkor arra az álláspontra helyezkedett, hogy igenis szeretne tovább menni a következő öt-hat évben is, vállalva ezeket a kockázatokat: és azt a fejlődési pályát, amit megálmodtunk, külső finanszírozással elérni, megkeresve ehhez a megfelelő eszközöket. Az eszköz pedig az volt, hogy a tulajdonosi szerkezetet átrendeztük egy adásvételi tranzakcióval. Az adásvételhez viszont nem volt elég tőkénk. Így lépett be a folyamatba a CIB Bank, és finanszírozást biztosított e lépés megtételéhez, amit mi management buyout tranzakcióként írtunk le. A banki finanszírozás segítségével pedig úgy sikerült megvalósítani a célunkat, hogy a távozó tulajdonosok is elégedetten szállhattak ki a társaságból, tudván azt, hogy a maradó menedzsmentnek nyugodt szívvel adhatják át a céget és annak vezetését: tehát egy klasszikus win-win helyzet alakult ki. Persze azt is látni kell, hogy a W.UP folyamatosan és stabilan nyereségesen működik, ami azért fontos, mert a tulajdonosváltásnak a költségeit a cég tudja apránként – a hitel visszafizetésével – finanszírozni.

Az ehhez hasonló tranzakciók kockázata ugyanakkor igen nagy a hitelt nyújtó pénzintézet szempontjából. Milyen feltételeknek kellett megfelelni ahhoz, hogy a CIB Bank hajlandó legyen finanszírozni egy ilyen tranzakciót?
Adott volt egy kedvező piaci és kamatkörnyezet, emellett a nagy része a finanszírozásnak az MNB által nyújtott Növekedési Hitelprogram (NHP) keretében történik, így mi igen kedvező kondíciók mellett – 2,5 százalékos, fix éves kamattal – tudtunk hitelhez jutni. A hitelhez kapcsolódott a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. kezességvállalása is, amely szintén jelentősen csökkentette a kockázatot. Fontos az is, hogy a maradó tulajdonosok a magánvagyonukból igen jelentős saját erőt is elő tudtak teremteni, tehát több olyan biztosítéki elemet is fel tudtunk sorakoztatni, amelyek elegendőnek bizonyultak a sikerhez. Persze nem szabad megfeledkezni arról sem, hogy a CIB Bankkal már nagyon hosszú múltra tekint vissza a kapcsolatunk: egyrészt a kezdetek óta ők a házibankunk, másrészt ügyfeleink is, tehát erős és kölcsönös a bizalom egymás iránt.

A kivásárlás révén hogyan alakult át a W.UP tulajdonosi szerkezete?
Öt tulajdonos maradt a társaságban, és senkinek sem volt közülük többségi részesedése.

A kivásárlás után viszont újabb fordulat következett a vállalat életében. Miért?
A tranzakció tavaly májusban zárult le, akkor mi viszont már gondolkodtunk a további növekedési lehetőségekről, sőt nyáron elkezdtünk tárgyalni a PortfoLion Capital Partners kockázati- és magántőke-társasággal is. A radarunkon volt egy cseh cég, a BSC, akik hasonló célokkal, hasonló profillal rendelkeztek, ráadásul a menedzsmenttel régről, még az IND-s időkből ismertük egymást. A szinergiák egyértelműek voltak, és mindenki úgy látta, érdemes lenne „a nagyobb jobb” elvét követve megvizsgálni a közös folytatás lehetőségét. Mérlegelve a felvetést arra jutottunk, hogy az együttműködés mindenképpen előnyös számunkra, ha nem is elsősorban „a nagyobb jobb”, hanem inkább a „több termék, több ügyfél” elve alapján, hiszen egyszerre nő a termékpalettánk, a keresztértékesítési potenciálunk és a földrajzi lefedettségünk is, miközben a tevékenységünk is kisebb arányban koncentrálódik egyetlen országra. A számos támogató érv nyomán végül úgy döntöttünk, hogy a PortfoLion támogatásával egyesítjük erőinket, teljesen új – *Finshape* – néven működünk majd, és az idei év első felétől már egységes arculattal, termék- és szolgáltatási palettával, közösen szolgáljuk ki ügyfeleinket.

Teljesen új – Finshape – néven működünk majd, és az idei év első felétől már egységes arculattal, termék- és szolgáltatási palettával, közösen szolgáljuk ki ügyfeleinket.

Milyen perspektívák állnak az immár egyesült cég előtt, és melyek a középtávú céljaik?
A banki szoftverfejlesztési piac a nagyon szerencsés területek közé tartozik, hiszen az elmúlt húsz évben folyamatosan erősödött. Ez a tendencia pedig várhatóan az előttünk álló öt-tíz évben is folytatódik majd – ráadásul globálisan –, hiszen a bankok rengeteget fognak költeni a digitális megoldásaik fejlesztésére. Úgy gondolom ugyanakkor, hogy a földrajzi jelenlétünket tovább kell diverzifikálnunk, vagyis meg szeretnénk jelenni a kelet-európai országokon kívül más térségekben – például a Közel-Keleten, Ázsiában – is. Ami pedig a növekedési lehetőségeket illeti, két fő út áll előttünk: egyik az organikus bővülése, a másik pedig az akvizícióké. A lényeg, hogy a már említett „több termék, több ügyfél” elvhez továbbra is tartsuk magunkat, ez az, ami a filozófiánkban soha nem változik.

Az egyre erősödő munkaerőhiány mennyire befolyásolja a növekedési lehetőségeiket?
Ugyanúgy, mint mindenki, mi is érzékeljük a – főleg mérnököket érintő – szakemberhiányt a hazai és régiós piacon, de talán az átlagnál jóval kevésbé befolyásolja a növekedésünket. Összeszokott csapattal, menő termékeken, és a kollégák igényei szerint kialakított munkakörnyezetben dolgozunk, igyekszünk a lehető legvonzóbbak lenni a tehetséges munkavállalók számára. Ráadásul a szakembergárdánk is nemzetközi, bárkivel hatékonyan együtt tudunk dolgozni, akivel beszélünk közös nyelvet és a szakmai felkészültsége megfelelő, legyen az helyben képzett munkaerő vagy szellemi bevándorló.

Az interjú rövidebb verziója a Világgazdaság 2022. április 6-i számában jelent meg.

Beszélgetés Pataki Gáborral

KISZÁLLÁS HARMINC ÉV ÉPÍTKEZÉS UTÁN

AZ OSZTRÁK ALAPÍTÁSÚ *SCHNEIDER CSOPORT* KELET-EURÓPAI RÉSZE KÖZVETLENÜL A RENDSZERVÁLTOZTATÁS UTÁN, 1991-BEN KEZDTE MEG MŰKÖDÉSÉT. AHOGY A KÉT TULAJDONOS IDŐSÖDÖTT, EGYRE INKÁBB LÁTSZOTT, HOGY CSALÁDON BELÜL NINCS, AKI ÁTVEGYE A CÉGEKET. A TULAJDONOSOK KOMOLY, BÉCSBEN ÉS BUDAPESTEN LEFOLYTATOTT VERSENYSOROZAT UTÁN A CONCORDE MB PARTNERS MUNKATÁRSAIT VÁLASZTOTTÁK KI ARRA, HOGY A MAGYAR ÉS ROMÁN CÉGEKBŐL ÁLLÓ CSOPORTOT ÉRTÉKESÍTSÉK. *PATAKI GÁBOR*RAL, AZ EGYIK ALAPÍTÓVAL BESZÉLGETTÜNK CÉGÉRŐL ÉS A CÉGÉRTÉKESÍTÉSI FOLYAMATRÓL.

Mikor kezdte meg tevékenységét a Schneider Csoport, mi volt a vállalkozás alapötlete?
A Schneider Csoport kelet-európai része 1991-ben alakult meg egy megelőző, személyes piackutatásomat követően, melynek során beutaztam az országot, hogy képet kapjunk az ipari daruberendezések piacát illetően. Meglátogattam az akkori – ezen szegmenst lefedő – piacvezető céget is *(Intranszmas)*, ahol azonnal sikerült megnyerni egy kollégát céljainknak. Ezzel rendelkezésre álltak az induláshoz szükséges feltételek, törzstőke (humán és pénzügyi), valamint szakértelemmel alátámasztott elszántság, melynek célja egy fejlett nyugat-európai emelőgépgyártó cég piaci bevezetése Magyarországon.

Mikor és miért döntöttek úgy, hogy eladják a cégét?
Mivel mindketten, tulajdonosok, hat évtizedet magunk mögött tudunk, és családon belül követőre nem találtunk, adott volt a cégcsoport eladása – mint jövőbe mutató – számunkra is megnyugtató megoldás.

Hogyan képzelték el először a Schneider Csoport ideális új tulajdonosát?
Alapelképzelés, sőt feltétel volt, hogy az új tulajdonos magáénak tekintse a cégcsoportot, tehát ne tisztán pénzügyi befektető legyen. Nagy megelégedésünkre ezen követelményt az új tulajdonos teljes körűen kielégíti.

A Schneider Csoport hosszú ideje szolgálja ki ügyfeleit Magyarországon és Romániában, továbbá a régió számos másik országában. Ön szerint mi volt a legfontosabb tényező ennek elérésében?
A bevezetőben említett elszántság nem korlátozódott a határokon belülre, a megerősödést követően nyílt a horizont, további keleti régiókat illetően. A siker „titka", hogy a tervgazdaságból a piacgazdaságba való transzformáció során kínálkozó tévutak nem csábítottak bennünket. Alaptézis volt számunkra, hogy csak partnerorientált, transzparens, abszolút korrekt üzletvitellel tudunk fejlődni, érjük el célunkat. Megérte!

Másfél tucat potenciális befektető írta alá az NDA-t, és kapta meg az információs memorandumot, köztük magyar magánbefektetők, private equity-k és nemzetközi stratégiai befektetők. Számosan meglátogatták a gyárat, és beszéltek Önnel a lehetőségről. Mit tanult ezeken a találkozókon?
Hallgass az első benyomásra! Röviden így jellemezném a tárgyalásokat, melyek során a feltett kérdések már a látogatás kimenetelét, eredményét magukban hordozták.

Véleménye szerint milyen kompromisszumokat kellett hoznia a sikeres tranzakciózárás érdekében?
Igen, kellett kompromisszumokat hozni, hisz anélkül nincs megegyezés. Mint mindig, az összegszerűség az első faktor, ahol mindkét fél részéről/részére

A siker „titka", hogy a tervgazdaságból a piacgazdaságba való transzformáció során kínálkozó tévutak nem csábítottak bennünket. Alaptézis volt számunkra, hogy csak partnerorientált, transzparens, abszolút korrekt üzletvitellel tudunk fejlődni, érjük el célunkat.

látványossá válik a tényleges szándék. Ebben a tranzakcióban az „élni és élni hagyni" mottó vezetett a megegyezéshez.

Volt rossz érzése azzal kapcsolatban, hogy mások megtudják, hogy értékesíteni tervezi a cégét, és ez negatív hatással lehet az üzletre? Tapasztalt bármi negatívumot e tekintetben?
Igen, voltak fenntartásaim, de nem tapasztaltam semmi negatívumot az üzletmenetben. Talán a legkényesebb az alkalmazottakkal való ismertetés időpontja volt. Azonban tanácsadóinknak köszönhetően ezt is sikerült minden érintett megelégedésére realizálni.

Van tanácsa azok számára, akik a vállalatuk értékesítésén gondolkodnak?
Igen, van, ne induljon neki senki egy tranzakciónak tanácsadók nélkül! Egy cég eladása – hacsak nem egy lángossütőről van szó – messze meghaladja a stratégiai és/vagy operatív menedzsment időbeli és ismeretbeli kapacitását. Döntésünk a tanácsadó céget (CMBP) illetően tökéletes volt. Gigantikus teljesítményt nyújtottak a tranzakció elmúlt két éve alatt, a sikeres zárását – máig is fülembe csengő – két gongütés koronázta meg. Gratulációnk!

Milyen további tervei vannak?
A következő két évben – kérésére – aktívan támogatom az új tulajdonost; ez ígéret is volt részemről az alkalmazottaknak, kollégáknak, ezzel biztosítva a zökkenőmentes átmenetet.

MICHALETZKY MÁRTON
PARTNER
CONCORDE MB PARTNERS
MARTON.MICHALETZKY@CMBP.HU

TÓTH NÁNDOR
TANÁCSADÓ
CONCORDE MB PARTNERS
NANDOR.TOTH@CMBP.HU

CONCORDE

PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÁSOK BIZALMI VAGYONKEZELÉSBEN IS

Ahogyan egy hosszú és nehéz út egyre nagyobb részét hagyjuk magunk mögött, úgy egyre fontosabbá válik az elért eredmények megóvása az újonnan felmerülő kihívások veszélyeitől.

- Értékpapírszámla vezetés
- Befektetési tanácsadás
- Diszkrecionális vagyonkezelés
- Tartós Befektetési Szerződés (TBSZ)

www.con.hu | +36 1 489 2200 | info@con.hu

Szakacsits Szabolcs interjú

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOKKAL A HAZAI START-UP ÖKOSZISZTÉMA SZOLGÁLATÁBAN

SZAKACSITS SZABOLCS **RÉGÓTA FINNORSZÁGBAN ÉL. ELŐSZÖR MULTINACIONÁLIS CÉGNÉL DOLGOZOTT, MAJD MEGALAPÍTOTTA *TUXERA* NEVŰ CÉGÉT, AMI GLOBÁLIS IT-VÁLLALKOZÁSSÁ TEREBÉLYESEDETT, MÉGPEDIG SAJÁT SZOFTVERREL. SZABOLCS A MÚLT ÉVBEN HAZAKÖLTÖZÖTT, ÉS INNEN FOGJA IRÁNYÍTANI CÉGÉT. AZÓTA VÁSÁROLT IS AZ ORSZÁGBAN VÁLLALKOZÁST, ILLETVE TÖBB PROJEKTET ELINDÍTOTT, ÉS TÖBB START-UPBA BEFEKTETETT. ŐT KÉRDEZTÜK.**

Mi a Tuxera fő tevékenysége?
Mára már az öt legsikeresebb finn IT-cég egyikeként, illetve globálisan a „legmenőbb" adattárolással foglalkozó cégként tartják nyilván a Tuxerát, amely az adattárolókat (flash memória) működtető szoftverek fejlesztésének globális piacvezetője. A flash memóriák piaca jelenleg 70 milliárd dollár, ez rohamosan növekedett az elmúlt években, és most úgy látjuk, hogy ez a pálya fenntartható, sőt akár gyorsulhat is. A Tuxera tulajdonképpen a modern kor alapinfrastruktúrájának az egyik elemét biztosítja. Minden elektromos és okos lesz, ami azt jelenti, hogy mindennek kell adatot tárolnia. Amibe adattároló kell, az potenciális ügyfél a Tuxera számára. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a fejlett világban egy család átlagosan 6-7 olyan terméket használ naponta, amelyben a Tuxera szoftvere fut, ilyen az autó, telefon, TV, router, okos háztartási eszközök, sőt még a közlekedési eszközök is, mint a repülők és a hajók is.

A hardver a szoftver nélkül olyan, mint egy autó motor nélkül. A Tuxera szoftvere hozza ki a teljesítményt, a gyorsaságot egy adattárolóból, és szavatolja a tárolt adatok biztonságát, illetve növeli az eszköz élettartamát. Az élettartam például kiemelt fontosságú az autóipari ügyfeleknél, hiszen egy járművet nem évente cserélünk, hanem akár húsz évig is működnie kell.

> A hardver a szoftver nélkül olyan, mint egy autó motor nélkül.

Az egész cég alaptézise, hogy olyan bonyolult IT-problémákat oldjunk meg, amelyek fontosak az emberiség számára, ezért igyekszünk a legjobb fejlesztőkkel dolgozni, ezért általában száz jelentkezőből tudunk egyet felvenni.

Hogy lesz valaki magyarként Finnországban egy globálisan vezető IT-cég tulajdonosa, vezetője?
A Szegedi Tudományegyetemen végeztem programozó és programtervező matematikusként, ezt követően, 1995-ben megalapítottam a magyar Linux felhasználók egyesületét. Ez egy aktív közösség volt, a csúcson évente kétmilliós forgalmat bonyolítottunk a levelezőlistánkon. Onnan indult a Linux iránti érdeklődésem, hogy minden Windowson futott, ami drága és sok esetben nem feltétlenül felelt meg a fogyasztói igényeknek. Miért nem foglalkozik ezzel senki üzleti alapon? Az itt végzett munkámnak híre ment, és egyszer kaptam egy telefont egy finn cégtől. Mivel a Linux hazája Finnország, ezért kaptam a lehetőségen. Sajnos itt szembesülnöm kellett azzal,

hogy senki sem lehet próféta a saját hazájában, mivel Finnországban is mindenki Windowst használt. Az első munkáim egyike egy biztonságos szoftveres környezet kialakítása volt, viszont a probléma túl bonyolult volt, így csak nagyon drágán lehetett volna lefejleszteni. Szabadidőmben az internetes közösségben elkezdtünk vele foglalkozni, és végül sikerült megoldanunk, amiből világhír lett. Hasonló megközelítésben több kérdést is megoldottunk, de kvázi hobbiként. 2008-ban jött el az a pont, hogy megalapítottuk a Tuxerát. Visszatekintve, nem a legjobbkor, hiszen pont a válság előtt néhány hónappal, itt volt egy szűkös időszak. A jó oldala viszont az volt, hogy a mélypontról már csak felfelé lehetett menni.

Mi volt a kulcs a globális sikerhez?
Négy dolgot emelnék ki, a globálisan innovatív és egyedi termék, a nemzetközi értékesítés megszervezése, a kultúra és a csapat.

Mivel egy olyan piacon vagyunk jelen, ahol borzasztóan erős a verseny, így fontos volt, hogy olyan terméket kínáljuk, amilyent más nem. Ezzel az ügyfeleink is meg tudják különböztetni magukat a saját piacaikon, így egyre inkább keresletet támasztanak a Tuxera megoldásai felé.

Ha értékesíteni akarunk egy országban, nagyon fontos mélyen érteni a helyi kultúrát, minden országban máson van a hangsúly. Több mint tíz országban vagyunk jelen helyi értékesítőkkel. Azonban a lokális jelenléten túl, csaknem mindenhonnan, de különösen az ázsiai országok esetében van a helsinki központban egy munkatársunk, aki az adott országból származik de már egy ideje Finnországban él. Ezek a kollégák kulcsfontosságúak, mivel közvetítenek a két kultúra között, biztosítva, hogy semmilyen nüansz se vesszen el. Ugyanez láthatóan megnöveli a költségeinket, de a haszont összehasonlíthatatlanul nagyobbnak látom. Ahhoz, hogy ezt meg tudjuk valósítani, fontos volt, hogy Finnország nagyon befogadó a tehetségekkel.
A vállalati diverzitás nagyon fontos alapja a Tuxera sikerének.

A helyi kultúrák ismerete mellett nagyon fontos a céges kultúra is. A Tuxeránál a fő érték az empátia, tolerancia, szabadság és a bizalom. Sokféle ember, kultúra, vallás van jelen a cégben, így nagyon fontos, hogy mindenki biztonságban érezze magát, elfogadó legyen a másikkal. Mivel nagyon bonyolult problémákkal szembesülünk a piacon, és a munkatársaink nagy része gyakorlatilag zseni, így kifejezetten fontos, hogy meghagyjuk nekik a kellő teret és szabadságot az alkotásra. Ennek része a bizalom is, befelé és kifelé.

A Tuxeránál a fő érték az empátia, tolerancia, szabadság és a bizalom.

A cégen belül kiemelten fontosnak tartom a feltétlen bizalmat. Kifelé természetesen nem szabad naivnak lenni, de sokkal több esetben bízhatunk az ügyfeleinkben, mint azt először gondoltam. Az első fizetésig jobban odafigyelünk egy új ügyfélnél, de ha már olajozottabb a folyamat, akkor igyekszünk maximálisan megbízni bennük.

A IT-iparágban is nagyon fontos a csapat és a csapatmunka. A nagyon tehetséges embereknél sem elég az, ha izoláltan tud dolgozni, mindenkinek csapatjátékosnak kell lennie.

Milyen vállalatfelvásárlási tranzakciókat zárt a Tuxera az elmúlt években, és mely volt a legemlékezetesebb számodra?
Első komolyabb felvásárlásunk a Datalight nevű amerikai cég volt, amely negyven éve az első flash memóriák szoftverét írta. Sőt, anno a Tuxera alapításánál a Datalight egyik vezetőjének a projektmenedzsmentről írt könyvét nagyon sokat forgattam. Viszont nem volt egyszerű a tranzakció, tekintve, hogy az elmúlt tíz évben tíz olyan tranzakció sem volt, amelyben finn cég vásárolt fel az USA-ban. A néhány, ami megvalósult, jellemzően a Nokia akvizíciója volt. Különleges helyzetben voltunk, ugyanakkor egyértelmű következő lépésnek tűnt a Datalight felvásárlása. A cég megállt a növekedésben, míg Tuxera nagyon gyorsan terjeszkedett, egyre több ügyfélnél akadtunk velük össze. A növekvő piac és a jó pozíciónk miatt magas volt az értékelésünk, így a vételár egy részét részvényben tudtuk rendezni. Ez sokat segített abban, hogy ne kelljen pénzügyi befektetőt bevonni, amely a későbbi exitkényszer miatt nem volt preferált. Hozzáteszem, ezzel a konstrukcióval később az eladók is kifejezetten jól jártak.

A legfrissebb tranzakciónk a magyarországi HCC Embedded cég felvásárlása, részben ez is tette lehetővé, hogy hazaköltözzek. Ez az akvizíció is hasonló megfontolásokból történt, mint a Datalight. Fontos kiemelni, hogy a HCC-vel is egy kiemelkedően jó csapatot vásároltunk. Mint már mondtam, nálunk nagyon nagy hangsúly van a kollégák tehetségén és szakmai felkészültségén, most is egy egész csapat rendkívül felkészült kollégát sikerült behozni a Tuxerába.

Minden tranzakciónál kifejezetten odafigyelünk arra, hogy a célpontok passzoljanak a Tuxera kultúrájához. A Datalight esetében például az elején nagyon simán ment az integráció, mivel hasonló szervezeti kultúrákról beszélhettünk. Ugyanakkor korábban több ügylettől visszaléptünk az átvilágítási fázisban, szinte kizárólag a cégkultúra különbségei miatt. Másrészt egy integráció során nem szabad pusztán a kultúrára hagyatkozni, a projektet az utolsó pontig végig is kell csinálni, akkor tud csak teljes lenni egy integráció.

Mik a stratégiai céljaid a Tuxerával az elkövetkező években? Hol látod a piacon a legnagyobb lehetőséget? Elképzelhető, hogy további akvizíciókkal terveztek terjeszkedni?
Az adatokban van egy hatalmas boom. Egyre több ember és gép egyre több adatot generál. Jelenleg az jelent kihívást, hogy kiválasszuk azt, amire koncentrálni fogunk. Ez leginkább természetesen attól függ, hogy mi érdekli az alkalmazottakat és az ügyfeleket. A Tuxera mindig visz új ötleteket az ügyfeleinek, sokszor ezekből is kibomlik egy sikeres új termék.

Az inorganikus növekedést is folyamatosan monitorozzuk, nem olyan régen egy kollégát is felvettünk, aki kifejezetten ezzel foglalkozik. A cél olyan cégek felvásárlása, amelyek jó ötletekkel, szakértőkkel rendelkeznek, ugyanakkor nincs elég forrásuk, tapasztalatuk ezek megvalósításához.

A tőzsdére menetel egy ideje foglalkoztat, de még nem érzem tőzsdére érettnek a céget. A cél egy nagy amerikai piac lenne, mint például a NASDAQ vagy az NYSE. Ugyanakkor nagy dilemma ez, mivel sok olyan tudás van a cégben, amit nem szeretnénk, ha publikus lenne. Jelenleg még előnyt jelent, hogy a cég 100%-ban magánkézben van.

A magyarországi felvásárlás egyben a hazaköltözést is jelentette számodra. A Covid19 az egész világ életébe elhozta a virtuális munkavégzést. Nálad is ez billentette át a mérleg nyelvét? Hogy tervezed több ezer kilométerről menedzselni a céget?
A hazaköltözésnél sok tényező játszott szerepet, amelyből a legfontosabb természetesen a család volt. Megszülettek a gyerekek, és az idős nagyszülők nagyon hiányolták őket. Be is fektettem egy olyan cégbe, amely a nagyképernyős TV-ket alakította át, szoftveresen, virtuális kapcsolattartás céljából, de sajnos csődbe ment.

Természetesen a honvágy, és az is szerepet játszott, hogy mindig is szerettem volna visszaadni az országnak, amitől nagyon sokat kaptam. Emellett kapóra jött a magyar cég felvásárlása is. Az integrációt nagyban segítheti, ha itt vagyok.

Ami igazán lehetővé tette a váltást, az a cég újratervezése volt, amit az utóbbi években vittünk végig. A megrekedés nagyjából ötven főnél jött, de szerencsére ma már jóval többen vagyunk mint száz. Egy nagyon lapos szervezetből alakítottunk ki olyat, amelyben ma már kilencfős topmenedzsment van egy aktív középvezetői réteggel.

> Az adatokban van egy hatalmas boom. Egyre több ember és gép egyre több adatot generál. Jelenleg az jelent kihívást, hogy kiválasszuk azt, amire koncentrálni fogunk.

A Covid inkább ürügyként szolgált mindezek mellett. Láttam, hogy otthonról dolgozik mindenki, nem mindegy, hogy Helsinkiben vagy Nagykanizsán ülök otthon? A távoli menedzsment egyelőre jól működik, szerintem leginkább azért, mert megvan a szükséges bizalom.

A hazaköltözés nemcsak azzal jár, hogy a távolból kell menedzselned a Tuxerát, hanem azzal is, hogy több lehetőséged lesz belefolyni az itthoni gazdasági életbe. Ezzel kapcsolatban vannak terveid? Mely szektorokkal foglalkoznál szívesen?
Két hónapja jöttem haza, azóta tíz projekt indult el. Ezek közül kiemelném a Puli Space Technologiesba és a Tőkeportálba történő befektetést. Az előbbi csapat egy egyedülálló technológiát fejlesztett ki arra, hogy a Holdon hatékonyan tudjunk vizet keresni. Már a NASA is rendelt tőlük három ilyen eszközt, hamarosan remélem a Holdra is feljutnak. A Tőkeportál pedig szerintem nagyon sokat tesz a magyar start-up ökoszisztéma fejlesztéséért, ami nekem is célom. A jövőben nagyon szeretném, ha elő tudnám segíteni az első magyar unikornisok felépítését. Szüksége van az országnak az ilyen sikerekre. Alapvetően angyalbefektetőként vagy mentorként szeretnék bevonódni, leginkább IT-, egészségügyi, oktatási és űrkutatási projektekbe. De Magyarország például nagyon jó mesterséges intelligencia terén, szerintem itt is van esélyünk.

Karitatív vonalon is elindult valami. Az első, mára már publikus megállapodás az, hogy a Tuxera lesz a nagykanizsai, 13-szoros országos bajnok sakkcsapat névadó szponzora. Korábban én is sakkoztam, és igazán felemelő, hogy a legsikeresebb magyar csapatot tudjuk szponzorálni.

SZENDRŐI GÁBOR
ÜGYVEZETŐ PARTNER
IMAP IGAZGATÓSÁGI TAG
VÁLLALHATÓ ÜZLETI KULTÚRÁÉRT NAGYKÖVET
CONCORDE MB PARTNERS
GABOR.SZENDROI@CMBP.HU

FORGÁCS ÁDÁM
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
ADAM.FORGACS@CMBP.HU

EGYEDÜL VÁLLALKOZNI KOCKÁZATOSABB

A TULAJDONOSSZÁM ÉS A HITELKOCKÁZAT ÖSSZEFÜGGÉSE EGY MNB-TANULMÁNY ALAPJÁN

AZ EGYETLEN TULAJDONOSSAL RENDELKEZŐ HAZAI KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOKNÁL (KKV-KNÁL) AKÁR KÉTSZER AKKORA HITELKÉSEDELMI KOCKÁZATOT AZONOSÍTOTT AZ MNB EGYIK TANULMÁNYA, MINT AMIT A TÖBB TULAJDONOSSAL RENDELKEZŐ CÉGEKNÉL LÁTHATUNK. MIVEL A RENDSZERVÁLTOZÁS ÓTA A MAGYARORSZÁGI KKV-K TULAJDONOSAINAK ÁTLAGOS SZÁMA FOLYAMATOSAN CSÖKKEN, EZ AZ ÖSSZEFÜGGÉS EGYRE INKÁBB RELEVÁNS. 1991-BEN UGYANIS ÁTLAGOSAN NÉGY TULAJDONOSA VOLT EGY KKV-NAK, AMI 2019-RE KETTŐ ALÁ ESETT. UGYAN KÉZENFEKVŐNEK TŰNHET A JELENSÉGET A CÉGEK MÉRETÉVEL, IPARÁGI ÖSSZETÉTELLEL VAGY ADÓZÁSI FORMÁKKAL MAGYARÁZNI, AZ ELEMZÉS SORÁN VILÁGOSSÁ VÁLT, HOGY ITT ALAPVETŐ GAZDASÁGI-TÁRSADALMI ÁTALAKULÁST LÁTUNK. A CÉGINDÍTÁSHOZ EGYRE KEVÉSBÉ VAN SZÜKSÉG TÁRSAKRA, ÉS A HITELEK JOBB ELÉRHETŐSÉGE MIATT EGYSZERŰBB MÁSOKAT KIVÁSÁROLNI. AZ EGYEDÜL DÖNTÉST HOZÓ VÁLLALKOZÓ VISZONT ANÉLKÜL VÁLLAL NAGYOBB KOCKÁZATOKAT, HOGY EZT MAGASABB JÖVEDELMEZŐSÉG KOMPENZÁLNÁ, VISZONT HITELKÉSEDELEMBE IS GYAKRABBAN ESIK. AZ ALÁBBI ELEMZÉS SEGÍTHET A VEZETŐI DÖNTÉSHOZATAL INTÉZMÉNYÉT CÉLZOTT ESZKÖZÖKKEL ÁTALAKÍTANI, AMIVEL VÉGSŐ SORON MINDEN ÉRINTETT JOBBAN JÁR.

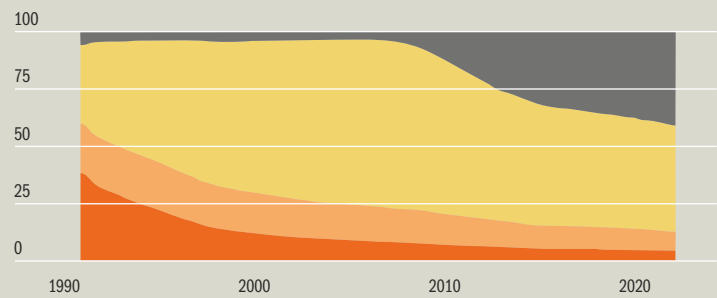
A keleti blokk lengyel és magyar specialitása volt a nyolcvanas években megtűrt, kis létszámú vállalkozói réteg, amely munkaközösségekben és a termelőszövetkezetekben a kilencvenes években növekedésnek indult, de súlyuk továbbra is alacsony maradt. Ugyan a magánszektor GDP-részesedése az 1990-ben mért 25 százalékról 80 százalékra ugrott 2000-ben, ezt elsősorban a külföldi működő tőke beáramlásának köszönhettük. A hazai tulajdonú KKV-k továbbra is tőke- és hitelszegénység mellett alakultak és működtek. Emiatt a vállalkozók már cégalapításkor, de a növekedés során is sokszor együttműködésre kényszerültek, és összeadták az induláshoz szükséges tőkét, illetve tudást.

Az ezredfordulóra a vállalatok 99 százalékát kitevő KKV-k az összes vállalati hitel harmadával rendelkeztek, amely érték 2006-ra 54 százalékot ért el, azaz fokozatos emelkedést mutatott. Ezzel egyidejűleg a globális tendenciáknak megfelelően fokozatosan olcsóbbá és egyszerűbbé vált a cégalapítás. (Ezt támasztja alá a Világbank több mutatója is: *„Ease of Doing Business", „Costs of Business Start-Up Procedures").* A 2008-as világválságot és devizahiteles visszaesést követően az MNB több hullámban is támogatta a hazai KKV-k növekedését (például a Növekedési Hitelprogram keretében), amely kiegészült kormányzati és EU-s finanszírozási programokkal. A finanszírozási helyzet fokozatos javulása egyre inkább lehetővé tette, hogy a vállalkozók társak nélkül alapítsanak céget és kivásárolják egymást.

A kilencvenes években a cégek tulajdonosainak száma fokozatosan eltolódott a négy vagy annál több tulajdonostól a két tulajdonos felé, majd 2010 után az egy tulajdonossal rendelkezők aránya indult növekedésnek *(1. ábra).* Mivel az elemzés a társasági adó fizetésére kötelezett cégekre fókuszál, kiesnek belőle az egyébként is jellemzően kevés tulajdonosú, egyszerűsített vállalkozói adót fizető cégek (EVA), kisadózó vállalkozások tételes adóját választók (KATA), a kisvállalkozói adót (KIVA) választók, illetve az egyéni vállalkozók. Így a modern internetes szolgáltatásokra alapuló, alkalomszerű gazdaság *(gig economy)* jelensége, illetve a kényszervállalkozók nem „húzzák tovább" az átlagot az egyfős vállalkozók felé.

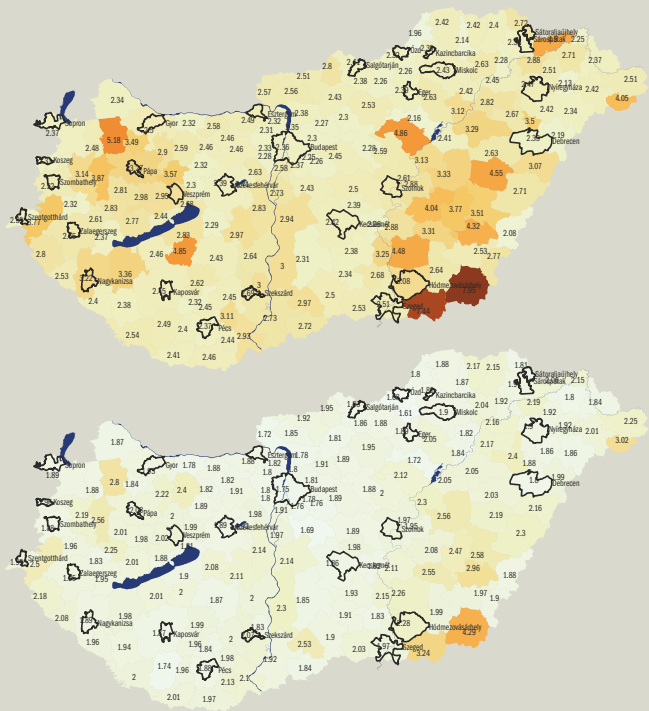
Az agráriumban működő KKV-k látványosan illusztrálják a tulajdonosok száma és a finanszírozhatóság közötti összefüggést. A termelőszövetkezeti hagyományokra épülő iparágban a vállalkozóknak egészen 1994-ig várniuk kellett a földtulajdonlásra, amikor a szabályozó bevezette a föld magántulajdonba kerülésének lehetőségét. A törvény egyúttal maximálta, hogy egy ember tulajdonába mekkora földterület kerülhet, korlátozta annak bérbeadhatóságát, és megtiltotta a céges tulajdonlást. Külföldi magánszemélyek egészen 2011-ig nem

1. ÁBRA. AZ OPTEN-BEN TALÁLHATÓ BT.-K, KFT.-K ÉS RT.-K MEGOSZLÁSA TULAJDONOSSZÁM SZERINT



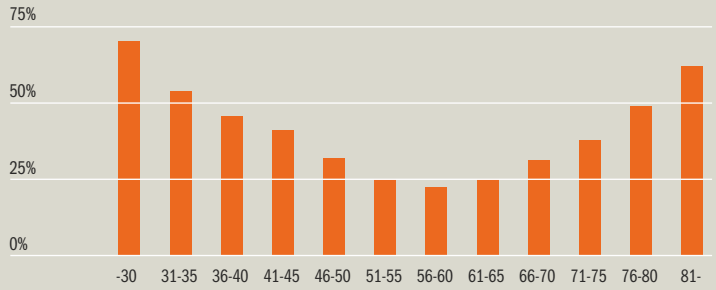
Az ábra hasonlóan néz ki olyan cégek esetén, amelyek társasági adókötelezettek és hitelük is van.

2. ÁBRA. HAZAI KKV-K TULAJDONOSAINAK ÁTLAGOS SZÁMA JÁRÁSONKÉNT (2004 ÉS 2019)

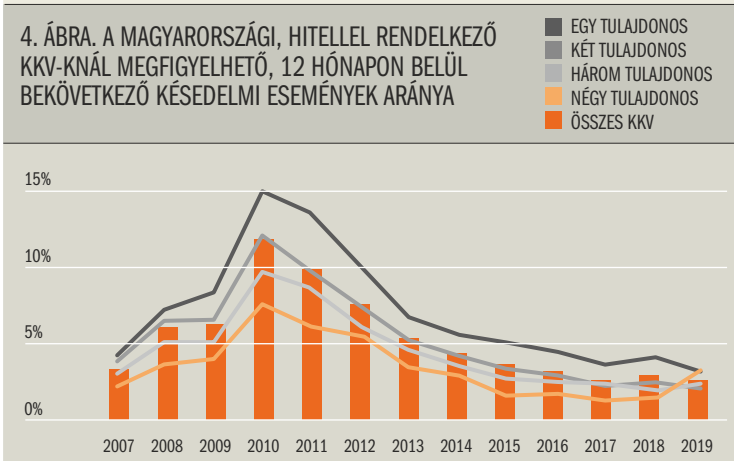


juthattak magyar földhöz, amikor a hétéves EU-s derogáció lejárt. Így a földet intenzíven használó vállalkozók a jelzálog korlátos alkalmazhatósága miatt kevésbé voltak hitelképesek, és kevésbé tudtak növekedni. A tőkeintenzív eszközök beszerzéséhez egyedüli út a közösen alapított vállalat lehetett. 2011

3. ÁBRA. AZ EGY TULAJDONOSSAL RENDELKEZŐ KKV-K ARÁNYA A TULAJDONOSOK ÁTLAGOS ÉLETKORA SZERINT 2019-BEN



4. ÁBRA. A MAGYARORSZÁGI, HITELLEL RENDELKEZŐ KKV-KNÁL MEGFIGYELHETŐ, 12 HÓNAPON BELÜL BEKÖVETKEZŐ KÉSEDELMI ESEMÉNYEK ARÁNYA



Mivel az elemzés negyedéves adatokból készült, a tényleges késedelmi arányok az itt látható számok negyede körüli értékek.

után azonban az agráriumban működő cégek tulajdonosi szerkezete is gyorsan felzárkózott a többi iparágéhoz. Ezt a jelenséget remekül illusztrálja a tulajdonosszám térképe, amelyen az Alföld és a Kisalföld régiói kiugranak még 2004-ben is *(2. ábra)*.

A statisztikai elemzés során bebizonyosodott, hogy a tulajdonosszám több pénzügyi és egyéb jellemzővel összefügg, mint például az árbevétel, létszám, iparág vagy hogy szerepel-e cég a tulajdonosok között. Külön érdekes a tulajdonosok átlagos életkora és az egy tulajdonossal rendelkező KKV-k arányának megoszlása, amely a fiatalabbaknál és az idősebbeknél mutat magasabb értékeket *(3. ábra)*. Mindezeket figyelembe véve megmaradt az évek hatása, azaz sikerült kimutatni, hogy az átlagos tulajdonosszám az elmúlt harminc év során folyamatosan csökkent.

Egy KKV tulajdonos-menedzsereinek a száma jelentősen kihat a döntéshozatali folyamatokra, főleg a vállalt kockázat mértékét illetően. A pszichológiai-gazdasági irodalom megfigyelte, hogy a nők általában óvatosabb döntéseket hoznak, mint a férfiak, és az idősebbek is általában kockázatkerülőbbek. Ezzel egyidejűleg az idősebbek munkabírása alacsonyabb is lehet, így kevésbé tudják a tervezett kockázati szintet megvalósítani.

A hitelezésben talán a fejlődő országokra jellemző mikrofinanszírozási gyakorlat mutatja a közösségi hitelfelvétel népszerűségét. A mikrohitelezők ugyanis előnyben részesítik a hitelfelvevő csoportokat az egyénekkel szemben, különösen akkor, ha a csoportot nő(k) vezeti(k). Számos, az eredeti tanulmányban idézett cikk is arra a következtetésre jutott, hogy a hitelezett közösségeknél mind a késedelmi valószínűségek, mind a hitelezési veszteségek alacsonyabbak, mintha ezeket egyéni szinten helyezték volna ki.

A hazai KKV-kra elkészített elemzés meglepően konzisztensen tükrözi a kutatók megfigyeléseit (*4. ábra*, az ábra negyedéves adatokból készült, így egy késedelmi esemény négyszer szerepel a számokban). Az elemzés az adott dátumot követő 12 hónapban bekövetkező 90 napos vagy annál hosszabb késedelmi események arányát vizsgálta, és arra jutott, hogy az egy tulajdonossal rendelkező KKV-k konzisztensen, mérettől, lokációtól, cégformától és számos egyéb nem pénzügyi szemponttól függetlenül magasabb késedelmi kockázatot képviselnek, mint a több tulajdonossal rendelkező cégek. Ezt részben az magyarázza, hogy az egyedüli tulajdonos-menedzserek cégei magasabb eladósodottsági fokkal és alacsonyabb likviditással rendelkeznek. Ugyanakkor a tulajdonosszám hatása azonos eladósodottsági fok és azonos likviditási szint mellett is megmarad.

A vállalkozók „elmagányosodása” egy mélyen gyökerező társadalmi folyamat eredménye, amelynek a fentieken kívül egyéb okai és következményei is lehetnek. Mindamellett a hitelkockázat növekedésének hatását érdemes ellensúlyozni célzott programokkal, mint a fiatal vállalkozók pénzügyi képzése, vagy a nyugdíjba készülők számára a cég átörökítésének támogatása. A külső finanszírozók is fejleszthetnek olyan termékeket, amelyek a pénzügyi döntések alaposabb megfontolását erősítik, például megfelelő riporting és elemzések megkövetelésével, így tudatosítva az egyes döntések hatását. A tőkebefektetők bevonása pedig segíthet a jobb döntések meghozatalában, legyen szó pénzügyi vagy szakmai befektetőről. A tudás kombinálása előny, amely minden félnek és az egész társadalomnak hasznos lehet.

A cikk a következő tanulmány alapján készült: Csaba Burger (2022) Defaulting Alone: The Geography of SME Owner Numbers and Credit Risk in Hungary. MNB Occasional Papers, 144.

BURGER CSABA, PHD, CFA
DATA SCIENCE TANÁCSADÓ
MAGYAR NEMZETI BANK
BURGERCS@MNB.HU

IMAP 2022 TAVASZI KONFERENCIA PÁRIZSBAN

Április második hetében került megrendezésre nemzetközi hálózatunk, az IMAP tavaszi konferenciája, amelynek ezúttal Párizs adott otthont. Az üzletfejlesztésen túl számos érdekes előadást is tartogatott a rendezvény. A meghívott vendégek között volt *Orbán Krisztián,* egyik tulajdonos cégünk, az *Oriens* ügyvezető partnere, aki geopolitikai témában tartott érdekfeszítő előadást. Külön öröm számunka, hogy *Szendrői Gábor,* a CMBP egyik ügyvezető partnere, az idei évben életre hívott *Spirit of IMAP-díj* tizenöt jelöltje között volt. A díjat végül *Torsten Denker,* a német IMAP M&A Consultants egyik partnere kapta meg

HÁROM ÚJ SZENIOR KOLLÉGÁVAL BŐVÜLT A CMBP CSAPATA

A növekedés tovább folytatódik a CMBP-nél. Mivel egyre többen vagyunk, és a feladatok száma és típusa is szélesedik, ezért a belső folyamatok minél hatékonyabbá tételének céljából tavaly ősszel *Pókos Judit* személyében szervezetfejlesztési vezető is csatlakozott csapatunkhoz. Csapatunk régi-új tagja lett *Petrik Ákos* is, aki 2022 januárjában igazgatóként csatlakozott a Concorde MB Partnershez. Több mint húsz év corporate finance, illetve vezetői tanácsadói tapasztalattal rendelkezik, korábban három évig dolgozott a CMBP egyik alapítójánál, a Concorde Vállalati Pénzügyeknél. *Fassang Noémi* 2022 februárjában csatlakozott a CMBP-hez igazgatói pozícióban, korábban egy nagybank vállalatfinanszírozási osztályának vezetője volt. Noémi finanszírozási projektek területén szerzett több mint 17 éves tapasztalata lehetőséget teremt számunkra ügyfeleinket ezen a területen is minél professzionálisabban kiszolgálni.

TOVÁBBRA IS NAGY LENDÜLETBEN – HAT TRANZAKCIÓ IDÉN

Mint ahogy a kiadvány első felében is bemutattuk, a tavalyi évben rekord mennyiségű, összesen húsz tranzakciót tudtunk sikeresen lezárni. Ezt a lendületet az első negyedévben is tartottuk!

Nem egészen három és fél hónap leforgása alatt publikusan említhető tranzakcióink közé tartozott a *Nextent* és *Inceptech* informatikai szolgáltatásokat nyújtó cégek, valamint a *CanalCom* távközlési infrastruktúra-építéssel és -üzemeltetéssel foglalkozó társaság eladásának támogatása, illetve a *Puli Space Technologies* számára szerveztünk finanszírozást izgalmas űrprojektjük megvalósításához. A lendület – ha csak rajtunk múlik – idén is folytatódik!

Képzelt riport egy magyar tranzakció elszámolásáról

A MŰKÖDŐ TŐKE ÉS NETTÓ HITELÁLLOMÁNY SZEREPE

A CÉGELADÁSOK, CÉGFELVÁSÁRLÁSOK VILÁGÁBAN, AZ ADÁSVÉTELI SZERZŐDÉSEK TÁRGYALÁSA SORÁN GYAKRAN HASZNÁLT PÉNZÜGYI FOGALOM A MŰKÖDŐ TŐKE ÉS A NETTÓ HITELÁLLOMÁNY. EZEK ÉRTELMEZÉSE ÉS PONTOS ALKALMAZÁSA NÉHA BONYOLULTNAK TŰNHETNEK A NEM SZAKAVATOTTAK SZÁMÁRA. AZ ALÁBBI, KÉPZELT RIPORTBAN ERRŐL IGYEKSZÜNK LERÁNTANI A MISZTIKUS LEPLET, ÉS BEMUTATNI, MIÉRT SZÜKSÉGESEK AHHOZ, HOGY A VÉTELÁR ELSZÁMOLÁSA KORREKT LEGYEN.

Az adásvételi szerződésben bár szerepel a megállapodott vételár, nevesítettek két korrekciós tételt. A nettó hitelállományt és a működő tőkét. Mit jelentenek ezek?
Ez a tranzakciós gyakorlatban egy teljesen megszokott és gyakran alkalmazott módszer, úgy hívjuk, hogy zárómérleg alapú elszámolás. Azt a célt szolgálja, hogy tisztán elválassza a társaság zárás előtti, illetve utáni pénzügyi teljesítményét. Hiszen a zárás előtti időszak teljesítménye az eladót illeti meg, az utáni pedig a vevőt.

Ízlelgetnem kell még ezt a zárómérleg alapú elszámolás dolgot. Hogyan működik pontosan?
A tranzakció zárásának időpontjára készíteni kell egy mérleget. Mivel ezt a könyvelőknek hónap végére egyszerű összeállítaniuk, emiatt a tranzakciók zárása is hó végi dátum szokott lenni jellemzően. Azonban a mérleg elkészítése időt igényel – akár 1-2 hónapot is –, ezért a záráskor a vevő a vételárat fizeti ki, majd ha elkészült a zárómérleg, annak az adataiból számítjuk ki a nettó hitelállományt és működő tőkét, és elszámolnak a felek ezzel a vételár-korrekcióval.

Akkor próbáljuk meg alaposabban megérteni a két fogalmat. Mi az a nettó hitelállomány, és miért kell ezzel korrigálni?
Leegyszerűsítve, a kamatozó adósságok és a működéshez nem szükséges készpénz különbsége. Gondoljunk egy lakásvásárlásra. Ha a lakás 50 mFt-ot ér, de van rajta 20 mFt hitel, akkor a lakásért fizetendő összeg 30 mFt, a hitelt pedig átvállalom. Így működik ez cégeladásoknál is. A vételár a teljes cég értékét reprezentálja, de az adósságok visszafizetését, törlesztését a vevő átvállalja, tehát annyival kevesebbet fizet. Ugyanakkor a cégben felhalmozódó pénzállomány az eladót illeti meg, hiszen azt ő „termelte", tehát ez az összeg növeli a vételárat – pontosabban csökkenti a hitelállomány miatti levonás összegét. Az is előfordul, hogy a nettó hitelállomány negatív, vagyis több a működéshez nem szükséges pénzeszköz, mint kamatozó adósságok, ebben az esetben pozitív vételár-korrekció történik.

Gyakran felmerülő kérdés, hogy a vételár mellett még az adott évi osztalék is jár-e az eladónak. Valójában ez történik a nettó hitelállomány elszámolásánál.

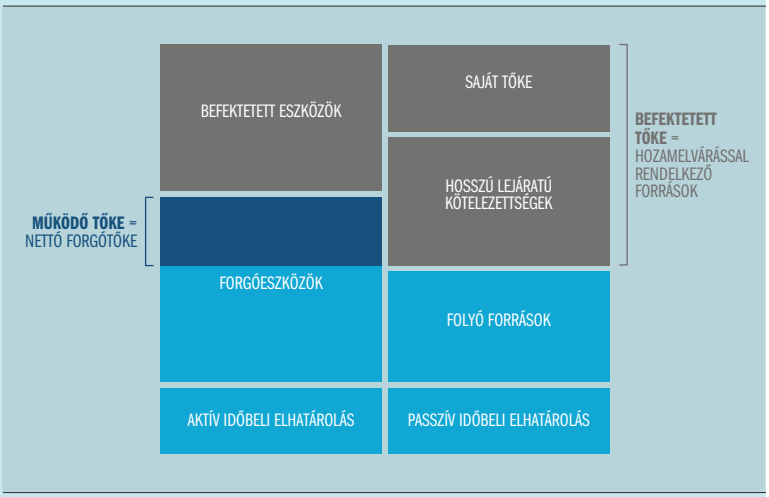
Osztalékként azt az összeget tudja kifizetni a tulajdonos, amit a pénzeszközállomány megenged. Fontos megkülönböztetni egy társaság pénztermelő és eredménytermelő képességét. Lehet egy cég nagyon eredményes – ami alapján magas osztalék deklarálható –, de ha nem termel elegendő készpénzt, akkor ezt az osztalékot sosem tudja felvenni a tulajdonos. Szóval egy társaság jövedelemtermelő képessége szempontjából sokkal fontosabb, hogy mi az a pénzmennyiség, ami az eredményből lecsapódik. Erre mondják, hogy a pénzeszköz tény, az eredmény vélemény.

A nettó hitelállomány kapcsán rendre „működéshez nem szükséges" pénzállományról beszélsz. Ezek szerint van, ami a működéshez kell?
Pontosan. Amikor céget vásárol valaki, akkor működő céget akar vásárolni. A napi likviditás fenntartásához pedig minden cégnek szüksége van valamekkora pénzállományra. Hüvelykujjszabály szerint ennek mértékét szokták becsülni az árbevétel százalékában (1-2%) vagy 1-2 havi működési költségként, illetve részletes, havi szintű pénzmozgások elemzése alapján határozható meg. A működési pénzeszközöket emiatt nem is a nettó hitelállomány, hanem a működő tőke részének tekintjük.

Akkor térjünk rá arra, hogy mi az a működő tőke!
Ahogy a neve is mutatja, ez egy tőkeelem. A társaság rendelkezésére bocsátott hosszú távú források (saját tőke és hosszú lejáratú kötelezettségek, vagyis hitelek, kölcsönök) azon része, amit a működés finanszírozására fordítunk. Számítása egyszerű: forgóeszközök–folyó források. Tehát, a forgóeszközök azon részéről van szó, amit már saját tőkével, hosszú lejáratú hitelekkel kell fedezni. A forgóeszközök legjelentősebb tételei a vevőállomány és a készletek, a folyó források pedig főleg a szállítóállományt tartalmazzák.

Képzeljük el, hogy frissen alapítunk egy társaságot, ami ceruzát fog gyártani. Felépül a gyárépület, megvesszük és üzembe helyezzük a gyártáshoz szükséges gépeket – ezek hívjuk befektetett eszközöknek. Ahhoz azonban, hogy elinduljon a termelés, további finanszírozásra van szüksége a cégnek, hiszen alapanyagokat kell venni, munkavállalókat kell alkalmazni, és nekik bért fizetni, rezsiszámláink is lesznek stb. Ha a beszállítónak nem kell azonnal fizetni, az enyhíti ezt a finanszírozási igényt, de miután eladtuk a ceruzákat, a vevőink pedig nem fizetnek azonnal, az növelni fogja. Ezt a finanszírozási igényt hívjuk működő tőkének. Autós hasonlattal élve, ha megveszünk egy autót, az még nem fog elindulni, benzint is kell bele tölteni, ez a működő tőke.

Ahogy a nettó hitelállománynál is szóba került, a vevő működő céget akar vásárolni. Ha nincs a társaságban működő tőke, akkor nincs termelés sem, nem működik a cég. Tehát az ajánlott vételár szükségképp feltételezi, hogy a cég rendelkezik elegendő működő tőkével. Hogy ennek mi a szükséges szintje, azt jellemzően havi szintű pénzügyi adatok elemzésével szoktuk meghatározni.



De ha a vételár tartalmazza a működő tőkét, akkor miért kell ezzel még korrigálni?
Ahogy az előbb említettem, meghatározzuk a működő tőke szükséges, elvárt szintjét. Ha ez megvan, a záráskori, zárómérlegből számított működő tőkét viszonyítjuk ehhez. Ha magasabb a záráskori szint, mint az elvárt, akkor a többletet a vevő kifizeti az eladónak. Ha kevesebb, akkor pedig az eladónak kell visszafizetnie.

Fontos, hogy a nettó hitelállomány és a működő tőke korrekció együtt alkot zárt rendszert, és együtt biztosítja a korrekt elszámolást. Nézzünk két példát! A tranzakció zárása előtt kap a társaság egy jelentősebb megrendelést. Ezt le is szállítja, de a tranzakcióig pénzügyileg nem rendezik. Tehát nem érkezik be a készpénz, ami ugyebár a nettó hitelállományon keresztül növelné az eladónak járó kifizetést. Ugyanakkor a vevőállomány a szokásosnál magasabb lesz, így a működő tőke is, tehát az eladó kompenzálódik.

A vevőt is védi ez az elszámolás. Például, ha az eladó azért nem akarja kifizetni a szállítóit, hogy a tranzakcióig igyekezzen maximalizálni a pénzállományt – ezáltal mesterségesen csökkentve a nettó hitelállományt –, akkor azt fogjuk tapasztalni, hogy az átlagosnál magasabb a szállítóállomány, ami csökkenti a működő tőkét. Vagyis, bár a nettó hitelállományon keresztül növekszik az eladónak járó kifizetés, a működő tőke negatív korrekciót eredményez, így egy ilyen lépés összességében nem lesz hatással a fizetendő vételárra.

MULT ÁKOS
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
AKOS.MULT@CMBP.HU

ITTHON TÁGASABB – KÜLFÖLDI VAGYONOK HAZAHOZATALA

MÍG AZ 1990-ES ÉS 2000-ES ÉVEK SLÁGERE A VAGYONOK KÜLFÖLDRE VITELE VOLT, ADDIGRA LÁTHATÓAN MEGFORDULT A TREND, ÉS AZOK IS INKÁBB HAZAHOZZÁK VAGYONUKAT, AKIK EDDIG KÜLFÖLDÖN TARTOTTÁK. MI VAN EMÖGÖTT? VALÓBAN ÉRDEMES-E MÁR ELFELEJTENI A KÜLFÖLDI MEGOLDÁSOKAT, ÉS INKÁBB A HAZAI LEHETŐSÉGEKET KIHASZNÁLNI?

A szomszéd adórendszere mindig zöldebb

Húsz évvel ezelőtt több tényező is közrejátszott abban, hogy a céges és magánvagyonok is külföldre vándoroljanak. Egyrészt, miközben Magyarországon relatíve magasak voltak még a jövedelemadó-kulcsok, addig számos adóparadicsom egyszámjegyű kulccsal, vagy akár adómentességet ígérve csábította ki az itthoni vagyonokat. Az adórendszerek fejletlensége miatt ezeket a tranzakciókat viszonylag kis kockázattal lehetett végrehajtani, és ezt követően a külföldre utalt pénzt akár reklámszatyorban vagy ATM-ből kártyával felvéve lehetett visszahozni. De ha valaki esetleg nem akarta visszahozni a pénzét, úgy külföldön trustokban, alapítványokban vagy különböző banki megoldásokban tudott Magyarországon hozzá nem férhető termékekhez hozzájutni.

Nem egy struktúra mögött állt ott annak ígérete, hogy a tranzakciók mögött álló személy kiléte nem lesz felfedhető, és ezáltal inkognitóban tud maradni. Mások pedig a vélt vagy valós országkockázat miatt menekítették ki vagyonaikat külföldre.

Mi változott?

A 2008-as válságot követően jelentős számban írtak alá az országok többoldalú egyezményeket, amelyek következtében az információáramlás soha nem látott méreteket öltött az egyes államok és adóhatóságaik között. Elég csak a CRS- vagy a FATCA-jelentésekre gondolni, amelyek alapján pénzügyi intézmények lejelentik a bankszámlák külföldi tulajdonosait az adott külföldi országnak. Ezeket a nemzetközi egyezményeket még a banktitokról híres Svájc, illetve az olyan klasszikus offshore országok is aláírták, mint pl. Panama. Szintén jelentősen nőtt az adóhatóságok közötti együttműködés és tudomásmegosztás.

Ezzel párhuzamosan mind a bankok, mind a külföldi szolgáltatók rendkívül óvatosak és ezáltal kukacoskodóbbak lettek. Megszűnt az, hogy a cég tulajdonosa szinte szabadon rendelkezhet a cég vagyonával, és a bank minden további érdeklődés nélkül, automatikusan teljesíti az általa kezdeményezett tranzakciót. Egyes nemzetközi egyezményeknek köszönhetően (ideértve az ATAD- és BEPS-megállapodásokat is) rendkívül tartósakká váltak azon adminisztratív feltételek, amelynek külföldi társaságoknak meg kell felelniük. Ezzel párhuzamosan természetesen nőttek a külföldi társaságok fenntartásának a díjai is.

Az otthon melegsége

A folyamatok megfordulását erősen támogatta az is, hogy időközben nagyban változott a magyar adópolitika és adórendszer. Még a ’90-es évek végen sokszor elhangzott az a mondás, hogy „ha itthon megúsznám 25%-os adóval, akkor itt hagynám a pénzemet”, addig ez mára megvalósult: cégtulajdonosok 9%-os társasági adóval és 15%-os szja-val vehetik ki a cégjövedelmüket. Nagyon komoly társasági adó kedvezmény-rendszerek épültek ki: az árfolyamnyereség adómentessé tételével Magyarország rendkívül jó holdingországgá vált, és azon ritka országok közé tartozik, amelyek a társaságok részére kifizetett jövedelmekre nem vetnek ki forrásadót. Nagyon kedvező adózást vezettünk be egyes speciális jövedelmekre is, így pl. a jogdíjakra.

Eközben megérkeztek hozzánk a fejlett vagyontervezési módszerek is. Mindamellett, hogy adózásilag is kedvezőbb alternatívát kínálnak, a bizalmi vagyonkezelés, a vagyonkezelő alapítvány vagy a befektetési alapok szabályozása nemzetközi

Nagyon komoly társasági adó kedvezményrendszerek épültek ki: az árfolyamnyereség adómentessé tételével Magyarország rendkívül jó holdingországgá vált, és azon ritka országok közé tartozik, amelyek a társaságok részére kifizetett jövedelmekre nem vetnek ki forrásadót.

viszonylatban is rendkívül rugalmas lett, és már most sok külföldi befektetőt is vonzott Magyarországra.

Nem feltétlenül kell már külföldi megoldást választani céges vagyonok országkockázattól való mentesítésére sem. Ez ugyanis akár egy külföldi számla létrehozatalával gond nélkül megoldható.

Amennyire könnyű volt kivinni...

A legnagyobb fejtörést ugyanakkor leginkább az okozza, hogy magánszemélyek vagy vállalkozások milyen eszközökkel hozzák haza a külföldön ragadt vagyonukat. A 2000-es évek derekán számos amnesztia látott napvilágot Magyarországon, amelyek a külföldi vagyonok kedvező adózással történő hazahozatalát édesítették meg. Egy ideig azt gondolhattuk, hogy mindig lesz új és újabb amnesztia, azonban ezeknek a kora, úgy tűnik, lejárt.

Az alacsony adózású külföldi országokban lévő vagyonok hazahozatalának egyik fő gátja, hogy az ilyen jövedelmeket mind az szja, mind a társasági adó törvény magas adózással sújtja. Ugyanakkor vannak még kihasználható lehetőségek. EU-n belüli cégek esetén a hazatérésnek egyik bevált módja a nemzetközi átalakulással való magyarosítás. Itt is azonban figyelembe kell venni az egyes országok által alkalmazott ún. *„exit tax”* adókat is, amely ezeket a megoldásokat költségessé tehetik. Lehetőség van továbbá arra is, hogy külföldön létrehozott trustokat (azaz bizalmi vagyonkezeléseket) Magyarországra hozzuk, és lényegében a külföldi trust vagyonát vagyonkezelőként egy magyar bizalmi vagyonkezelőnek átadjuk. Egy ilyen ügylet végrehajtása is azonban cizellált munkát igényel.

DR. BARÁTI ÁKOS
ÜGYVÉD
JALSOVSZKY ÜGYVÉDI IRODA
ABARATI@JALSOVSZKY.COM

CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

NAGY KÁLMÁN, SZENDRŐI GÁBOR, PAPP LÁSZLÓ, MICHALETZKY MÁRTON, ENDRŐDI ANDRÁS, PÓKOS JUDIT, ÜNNEP TAMÁS, HAJDU-TAR GABRIELLA, FORGÁCS ÁDÁM, FASSANG NOÉMI, MULT ÁKOS, PETRIK ÁKOS, MATOS BENCE, TÓTH NÁNDOR, BARICZ NIKOLETT, OLASZ VIKTOR, NGUYEN DÓRA

NAGY KÁLMÁN a Concorde MB Partnersnél ügyvezető. Egyetemi diplomáját a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen szerezte pénzügyekből. 1993–96 között a BNP-KH Dresdner Bank munkatársa volt, 1996-ban csatlakozott a Concorde Vállalati Pénzügyek csapatához, 2008 óta a társaság ügyvezető igazgatója. 26 év tapasztalattal rendelkezik vállalateladási és -felvásárlási ügyletek, tőkebevonási tranzakciók, valamint tőzsdei bevezetések és nyilvános forgalomba hozatalok lebonyolításához kapcsolódóan. A Budapesti Értéktőzsde Kibocsátó Bizottságának tagja. Szabadideje nincs, ha mégis, azt három gyermekével és feleségével tölti.

SZENDRŐI GÁBOR a Concorde MB Partnersnél ügyvezető, 2013 óta az MB Partners felelős szakmai vezetője. Gábor az Oriens-csoporton belül 2010 óta a vállalatfelvásárlással és -értékesítéssel foglalkozó tevékenység globális felelőse. Korábban felsővezetői tanácsadóként a világ 4 kontinensének 15 országában dolgozott nagyvállalatok stratégiai problémáinak megoldásán. Diplomáit a Corvinus Egyetemen, a párizsi HEC-n és a szingapúri INSEAD-on szerezte. Szabadidejét családjával: feleségével és négy tündéri kislányával tölti.

PAPP LÁSZLÓ 2007 júniusában csatlakozott az MB Partnershez. Elemzőként, majd M&A projektvezetőként széles körű tapasztalatot szerzett, elsősorban a gépipari gyártás és szolgáltatás, élelmiszeripari gyártás, IT-szolgáltatások és a magánegészségügy területein sikeres magyar középvállalatok körében. Az elmúlt 15 évben tucatnyi sikeresen zárult cégeladási, cégvásárlási és finanszírozás-tanácsadási tranzakciót vezetett, és közel ennyit támogatott. Befektetés-elemző diplomáját a Budapesti Corvinus Egyetemen szerezte. Szabadidejét feleségével és gyermekeivel tölti.

MICHALETZKY MÁRTON 2018-ban csatlakozott a Concorde MB Partners csapatához ügyvezető igazgatóként, korábban a Budapesti Értéktőzsde Kibocsátói Akvizíciók Igazgatóságát vezette. Széles körű tőkepiaci tapasztalatát többek között befektetési szolgáltatónál, kockázatitőkealap-kezelőnél, tranzakciós tanácsadónál szerezte. Diplomáját és PhD-fokozatát a Budapesti Corvinus Egyetemen szerezte. CFA, CEFA és CIIA befektetéselemzési diplomákkal rendelkezik.

ENDRŐDI ANDRÁS 2017-ben csatlakozott a Concorde MB Partnershez, mint ügyvezető igazgató. Ezt megelőzően 9 éven keresztül a McKinsey & Company-nál dolgozott felsővezetői tanácsadóként főleg energetikai és pénzügyi nagyvállalatok stratégiai problémáinak megoldásán. Diplomáit a Budapesti Corvinus Egyetemen és a szingapúri INSEAD-on szerezte. Szabadidejét feleségével, barátaival, illetve sportolással, futással tölti.

PÓKOS JUDIT 2021-ben csatlakozott a Concorde MB Partnershez szervezetfejlesztési vezetőként. Csaknem két évtizedes tapasztalata van szervezeti változáskezelésben, folyamatmenedzsmentben és szervezetfejlesztésben. Mindezt nemzetközi és hazai közép- és nagyvállalatoknál szerezte. Többek között dolgozott a Shell londoni központjában, ahol szervezetátalakítási projekteket vezetett dél-kelet ázsiai országoknál, egy globális üzleti folyamat standardizálás és vállalatirányítási rendszer bevezetés részeként. Legutóbbi projektje a CEU Bécsbe költözése volt. Judit első közgazdász diplomáját 2003-ban szerezte, majd munka mellett 2020-ban a Budapesti Corvinus Egyetem vezetés és szervezés mester szakát is elvégezte. Szakdolgozata a magyarországi családi vállalkozásoknál felmerülő generációváltás kihívásait vizsgálta szervezeti magatartás szemszögből. Hisz az élethosszig tartó tanulás erejében. Szabadidejében jelenleg is tanul a Budapesti Corvinus Egyetem vállalati belső és vezetői coach posztgraduális képzésen. Férjével két gyermeket nevelnek.

ÜNNEP TAMÁS 2005 augusztusában csatlakozott az MB Partnershez. Több mint tizenöt éves munkája során szerteágazó tranzakciós tapasztalatot szerzett szinte minden iparágban és szektorban, kollégái a magántulajdonú középvállalatok egyik legnagyobb tudású hazai ismerőjének

tartják. Felsőfokú tanulmányait az ELTE Szociológia szakán 2008-ban megszerzett diplomával indította, jelenleg a Budapesti Gazdasági Főiskola Pénzügyi és Számviteli Karának gaz-dálkodás és menedzsment szakirányú végzős hallgatója.

HAJDU-TAR GABRIELLA 2016 szeptemberében csatlakozott kutatóként. A Budapest Közgazdasági és Államigazgatási Egyetemen diplomázott pénzügy/ vállalatértékelés szakirányon, emellett elvégezte a CEMS MIM üzleti mesterképzését, és a Heller Farkas Szakkollégium tagja volt. Egyetemi tanulmányait követően dolgozott az MKGI elektronikus közbeszerzését felelős főosztályán, majd csatlakozott egy nemzetközi tanácsadó cég kutató részlegéhez. Elvégezte az ELTE jogi szakokleveles közgazdász képzését. Szabadidejében három gyermeke útját egyengeti.

FORGÁCS ÁDÁM 2021 februárjában csatlakozott a CMBP csapatához, mint igazgató. Ezt megelőzően az E2 Hungary nemzetközi üzletfejlesztési, illetve az UniCredit vállalati pénzügyi divízióját erősítette. Korábban a Budapesti Corvinus Egyetemen gazdálkodás és menedzsment alapszakon, valamint a University of Amsterdamon politikai gazdaságtan mesterszakon végzett. Budapesti egyetemi pályafutása alatt a Mathias Corvinus Collegium tagja volt. Szabadidejében szívesen utazik, olvas, sportol, teázik és analóg fotózik.

FASSANG NOÉMI 2022 februárjában igazgatóként csatlakozott a Concorde MB Partnershez. A Budapesti Corvinus Egyetemen diplomázott pénzügy szakirányon, emellett a Heller Farkas Szakkollégium tagja volt. Később elvégezte az ELTE jogi szakokleveles közgazdász képzését, és 2021-ben mérlegképes könyvelői képesítést is szerzett. Egyetemi tanulmányait követően egy nagybankban vállalatfinanszírozással foglalkozott különböző pozíciókban 17 éven át, ahol volt alkalma megismerni mind a nagyvállalati, mind a KKV-szektor működéssel és finanszírozással kapcsolatos kihívásait a gazdasági ciklusok különböző szakaszaiban. Szabadidejét két gyermekével és férjével lehetőleg a szabadban tölti.

MULT ÁKOS 2017-ben szerzett diplomát a Budapesti Corvinus Egyetem pénzügy mesterszakán. A Concorde MB Partnershez tanulmányai befejezése előtt, 2017 májusában csatlakozott elemzőként. Korábban egy start-up inkubátornál foglalkozott korai fázisú vállalkozásokkal, tőkebevonásra való felkészülésükben támogatta őket. Egyetemi pályafutása alatt a Rajk László Szakkollégium tagja volt. Szabadidejében gitározik, hanglemezeket hallgat, jógázik, valamint szakkollégistáknak oktat vállalati pénzügyi elemzést.

PETRIK ÁKOS 2022 januárjában igazgatóként csatlakozott a Concorde MB Partnershez. Több mint húsz év corporate finance, illetve vezetői tanácsadói tapasztalattal rendelkezik főleg távközlési, informatikai és pénzügyi területen, multinacionális és KKV-szegmensben egyaránt. Közgazdász végzettségét a Nemzetközi Üzleti Főiskolán szerezte.

MATOS BENCE a Budapesti Corvinus Egyetem vezetés és szervezés mesterszakán szerzett diplomát 2020-ban, emellett a CEMS MIM nemzetközi menedzsmentképzésen végzett. A Concorde MB Partnershez tanulmányai befejezése előtt, 2020 februárjában csatlakozott gyakornokként. Egyetemi pályafutása alatt a Rajk László Szakkollégium tagja volt. Szabadidejét sportolással, utazással, illetve barátai és családja körében tölti.

TÓTH NÁNDOR a Budapesti Corvinus Egyetem pénzügy mesterszakán szerzett diplomát 2019-ben, emellett a CEMS MIM nemzetközi menedzsmentképzésén végzett. Korábban egyéves tapasztalatot szerzett tranzakciós tanácsadásban nemzetközi tanácsadó cégeknél.

BARICZ NIKOLETT 2021 júniusában, tanulmányai befejezését követően csatlakozott a CMBP-hez elemző munkatársként. Diplomáját a Budapesti Corvinus Egyetem pénzügy mesterszakán szerezte, vállalati pénzügy szakirányon. Fél évig a németországi WHU egyetemen tanult csereprogram keretében. Szabadidejét szívesen tölti a családja és barátai körében, emellett fest, sportol és utazik.

OLASZ VIKTOR a Budapesti Corvinus Egyetem gazdálkodás és menedzsment alapszakán, majd a University of Edinburgh pénzügy mesterszakán szerzett diplomát. Tanulmányai alatt sikeres CFA Level I vizsgát tett, illetve üzleti tanácsadásban szerzett tapasztalatot gyakornokként. A Concorde MB Partnershez 2021 májusában csatlakozott elemzőként. Szabadidejét kosárlabdázással, zongorázással, illetve barátai és családja körében tölti.

NGUYEN DÓRA jelenleg tanulmányait folytatja a Budapesti Corvinus Egyetem pénzügy mesterszakán, valamint a CEMS nemzetközi mesterképzésén hallgató. A Concorde MB Partnershez 2021 szeptemberében csatlakozott elemzőként. Korábban dolgozott menedzsment-tanácsadás területén, valamint egyetemi évei alatt nemzetközi és hazai esettanulmányi versenyeken vett részt, és demonstrátorként is tevékenykedik esetoldó és vállalatgazdaságtani alapismereteket tanító kurzusokon, 2020 óta már önállóan is visz kurzust. Alumni tagja a FAKT Szakkollégiumnak. Szabadidejében a zongorázik, a barátaival és családjával van.

MINDEN EGYÜTT ÁLL?

Egy vállalatfelvásárlás bonyolult művelet. Hacsak nem találsz egy olyan partnert, mint a Jalsovszky, amely tapasztalatával, gyakorlatias hozzáállással és a legmodernebb mesterséges intelligencia alapú eszközökkel segíti azt egyszerűbbé és átláthatóbbá tenni.

Vállalatfelvásárlás előtt érdemes megkeresnie minket.

JALSOVSZKY

ADÓJOG | VÁLLALATFELVÁSÁRLÁS | INGATLANJOG | FINANSZÍROZÁS

JALSOVSZKY.COM