CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

NEKÜNK EU KELL! – BEVEZETŐ GONDOLATOK
MAGYARORSZÁG AZ UNIÓBAN
A HAMPTONS ÉS A 4S2000 MERGERJE
SOHA NEM VOLT MÉG ENNYI
GYEREK VESZÉLYBEN A VILÁGON
KALANDOZÁSAINK KECSKEMÉTEN ÉS TATÁN
A TRANZAKCIÓS PIAC HELYZETE
ÚJDONSÁGOT TEREMTENI MINDENÜTT
LEHETSÉGES
PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÁSOK
KÜLFÖLDÖN, ITTHONRÓL
KÉT ÚJ SENIOR A CMBP CSAPATÁBAN
ÖSSZEFOGLALÓ A CMBP KÖNYVKLUBRÓL
CÉGELADÁS BVK-VAL – NEM ÁRT AZ ÓVATOSSÁG!

cégérték

18. ÉVFOLYAM 116. SZÁM | 2023. 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

2022 LEGÉRDEKESEBB CÉGELADÁSAI MAGYARORSZÁGON

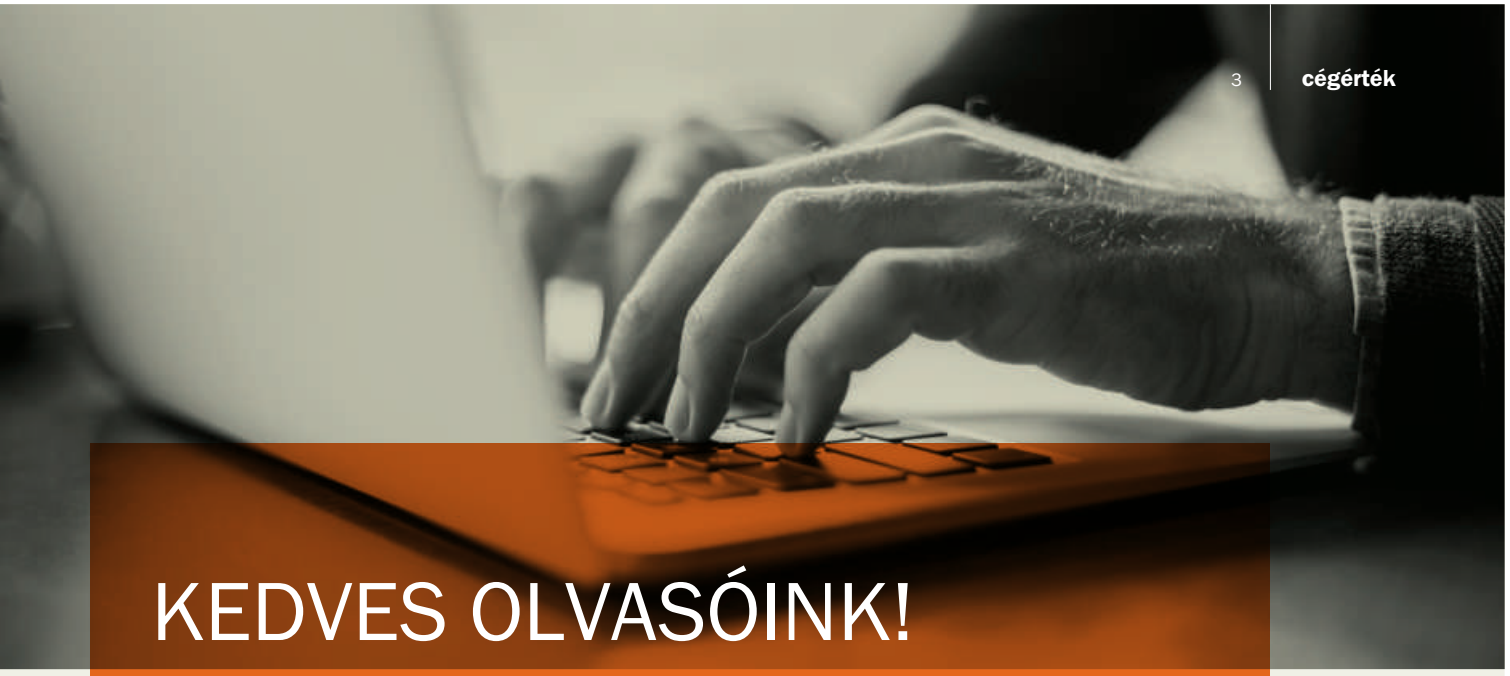
CONCORDE

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



KEDVES OLVASÓINK!

SOK SZERETETTEL KÖSZÖNTÖM AZ OLVASÓINKAT IDEI TAVASZI SZÁMUNKKAL – A CÉGÉRTÉK EMLÉKEINK SZERINT EDDIGI LEGHOSSZABB, SPECIÁLIS KIADVÁNYÁVAL.

A bőbeszédűségnek több oka is van. Egyrészt tavaly ismét számos sikeresen lezárt tranzakcióban vettünk részt; többedszerre piacvezetők lettünk, 15 lezárt tranzakcióval. A mostani számunkban elsőként ezeket az ügyleteket vesszük sorba és teszünk publikussá annyi információt róluk, amennyihez az ügyletekben részt vevők hozzájárultak. Másodszorra felelős állampolgárként és a hazai vállalkozókat teljes erőnkből támogatóként úgy éreztük, fel kell szólalnunk az ellen a hazai hivatalos kommunikációban egyre erősebben megjelenő jelenség ellen, mely megkérdőjelezi, hogy Magyarországnak helye kell, hogy legyen-e az Európai Unióban. A kérdéssel két cikkben is foglalkozunk, és terveink szerint mostantól kezdve minden számban lesz egy cikk erről. Anélkül, hogy előre lelőnénk a poént, elárulom: nekünk és mindazoknak, akik csatlakoznak hozzánk ennek az ügynek a feldolgozásában, nagyon egyértelmű válaszunk van a kérdésre. Magyarország jövője nem elképzelhető az Európai Unión kívül.

Ezeken az aktuális témákon kívül beszámolunk további üzleti sikerekről is. Ezek közül fontos, hogy két üzletileg hozzánk közel álló tulajdonosi kör által tulajdonolt fémmegmunkáló cég összeolvadt; illetve beszámolunk arról is, hogy *Márkus Zsolt* ezúttal nem cégvásárlással, hanem egy korábbi ügyfelünktől vásárolt cégben történt új termékkel és márkára építéssel rukkolt elő.

A Cégérték mostani számában beszámolunk a két, Kecskeméten és Tatán nagyon sikeresen megtartott *Regionális Üzleti Fórum*ról, illetve továbbra is bátorítjuk hűséges olvasóinkat, hogy a még szervezés alatt álló hatvani és miskolci programon csatlakozzanak hozzánk.

Partnereink közül az *UNICEF* vezetője, *Mészáros Antónia* a gyerekeket a világban fenyegető veszélyekről számol be, a *Concorde Értékpapír* felelős munkatársai az itthonról is elérhető külföldi privátbanki szolgáltatásokról írnak, a *Jalsovszky* csapat pedig a bvk-ból való cégeladás specialitásaira hívja fel a figyelmet.

TRANZAKCIÓS TANÁCSADÓ	2022-BEN LEZÁRT ÜGYLETEK SZÁMA
Concorde MB Partners	***15***
KPMG	*7*
PWC	*5*
Clairfield	*3*
Rothschild	*2*

FORRÁS: REFINITIV, CMBP

Végül, de nem utolsósorban beszámolunk egy nagyon örömteli eseményről a saját házunk tájáról is. 2023. április 1-jén tovább bővültünk; az eddig a K&H Bankban dolgozó tranzakciós csapat két szeniorja, *Szot Márton* és *Nagy Gábor* partnerként csatlakozott hozzánk. Sok szeretettel köszöntjük őket a fedélzeten, és biztosak vagyunk benne, hogy az eddigiekhez hasonlóan sikeresen integrálódnak a működésünkbe, és folytatják ügyfeleik sikeres támogatását tranzakcióikban. Ezzel a lépéssel 22 fősre bővültünk – ami kétségtelenül mostanra nem csak a legaktívabb, de a legnagyobb magyarországi tranzakciós csapat. Jó olvasást kívánok magam és összes kollégám nevében!

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

Cégértékesítési tanácsadás a **CanalCom Kft.** tulajdonosainak, a társaság többségi üzletrészének a **Fővárosi Csatornázási Művek Mélyépítő és Karbantartó Kft.** részére való értékesítésben.

2022. február

CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

A CANALCOM KFT. ÉRTÉKESÍTÉSE

2022. FEBRUÁRJÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT A *CANALCOM KFT.* TÖBBSÉGI ÜZLETRÉSZÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE A *FŐVÁROSI CSATORNÁZÁSI MŰVEK MÉLYÉPÍTŐ ÉS KARBANTARTÓ KFT.* RÉSZÉRE.

„Egy olyan társaság értékelésére és üzletrész értékesítésének támogatására kértük fel a Concorde MB Partners-t, amelyik a speciális tevékenysége miatt közvetlen versenytárs nélküli. Egy ilyen szituációban különösen felértékelődik az a széles iparági kitekintés és a korábbi tranzakciókból merített, de egyedire szabott megközelítés, amellyel a kollegák hozzáláttak a feladathoz. Ennek eredményeként olyan megállapodás született, amelyet mind az eladói, mind a vevői oldal sikeres üzletként könyvelhetett el. Befektetői közösségünk számára külön öröm az a tiszteleten, tisztességen és szorgalmon alapuló emberi kapcsolat amely a közös munka során alakult ki, és amelyre alapozva az idei évben újabb megbízást adtunk a tanácsadói csapatnak.

WINKLER GYULA, TULAJDONOS

A hazai távközlési iparág optikai hálózatépítésének úttörőjeként, a CanalCom Kft. partnereivel közösen több, mint húsz éve foglalkozik Magyarországon szennyvízhálózatba telepített optikai hálózatok tervezésével, kivitelezésével, értékesítésével, bérbeadásával, üzemeltetésével és karbantartásával. A CanalCom csapata az egyetlen Magyarországon, aki ezen a réspiacon nemzetközi szintű technológiát és tudást alkalmaz.

A cég a tranzakciót megelőzően az alapító magyar magánszemélyek tulajdonában állt, többségi üzletrészük a társaság stratégiai partnere, a Fővárosi Csatornázási Művek Mélyépítő és Karbantartó Kft. részére került értékesítésre.

Az eladók kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

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

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

INCEPTECH | McKinsey&Company

Cégértékesítési tanácsadás az **IncepTech Kft.** tulajdonosainak a társaság 100%-os üzletrészének a **McKinsey& Company** részére való értékesítésben.

2022. február

MBP CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

INCEPTECH KFT. ELADÁSA A MCKINSEY&COMPANY RÉSZÉRE

2022 FEBRUÁRJÁBAN A *MCKINSEY&COMPANY* FELVÁSÁROLTA A BUDAPESTI SZÉKHELYŰ, DIGITÁLIS TRANSZFORMÁCIÓS ÉS INNOVÁCIÓS PROJEKTEKRE SZAKOSODOTT *INCEPTECH KFT.*-T.

„Úgy gondolom, hogy a digitális átalakulás és a szoftverfejlesztés áll a legközelebb a varázslathoz a technológiai világban” – mondja *Buslig György*. „Egy új gondolkodásmód elsajátításával és a kódírás során történő „varázslással” valami újat tudunk létrehozni, látszólag a semmiből, ami megoldja a problémákat, és közelebb hozhatja az embert a munkában és az életben.”

György a digitális termékeket és vállalkozásokat fejlesztő IncepTech cég alapítója. Ő és partnerei, *Schay Dániel* és *Antal Áron*, mindannyian McKinsey-öregdiákok, és több mint hatvan fős szakértői csapatukat – a szoftverfejlesztés, a digitális szakértelem és az üzletépítés terén mutatott átalakító erejükkel együtt – vitték át a McKinsey Digitalhoz. Ők alkotják egy új McKinsey stúdió magját Budapesten, amely a tervek szerint gyorsan az európai technológiai innováció központjává válik, és arra összpontosít, hogy segítsék az ügyfeleket digitális átalakulásaikban. Ez a McKinsey Digital negyedik stúdiója Európában, London, Berlin és Stockholm mellett, amely több mint 500 digitális, technológiai, tervezési és elemzési szakértőt foglal magában a kontinensen.

„Amikor megalapítottuk a cégünket – mondja György –, olyan kultúrát akartunk teremteni, amely egyesíti a technológia és az üzleti világot. Nemcsak tanácsadók és mérnökök dolgoznak együtt, hanem mérnökök, akik digitális üzleti vezetők akarnak lenni, és üzleti tanácsadók, akik szeretik ezt a technológiai világot, és meg akarják érteni minden dolog belső működését.”

A Concorde MB Partners Szendrői Gábor vezetésével, aki szintén McKinsey-alumus, az eladókat támogatta, hogy ez a nagyon izgalmas közös építkezés immár a McKinseyn belül folytatódjon.

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

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

Pénzügyi tanácsadás a **Puli Space Technologies** részére, egy **angyalbefektetőtől** történő, SAFE-formátumú tőkebevonás során.

2022. február

MBP CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

TŐKEBEVONÁS A PULI SPACE TECHNOLOGIESBA

2022 FEBRUÁRJÁBAN A *PULI SPACE TECHNOLOGIES* NÖVEKEDÉSHEZ SZÜKSÉGES FORRÁST VONT BE EGY ANGYALBEFEKTETŐTŐL SAFE (SIMPLE AGREEMENT FOR FUTURE EQUITY) INSTRUMENTUM FORMÁJÁBAN.

Ez az első ilyen típusú tranzakció volt Magyarországon, amelynek lebonyolításában a Concorde MB Partners pénzügyi tanácsadóként támogatta a Puli Space-t.

„Víz után kutatni a Holdon nem szokványos üzleti tevékenység. Nagyon nagy lehetőségeket kínál, de egy reális üzleti terv elkészítése és a szükséges projektek finanszírozása egyáltalán nem magától értetődő. A CMBP csapata mindkét feladat megoldásában nagy segítséget nyújtott és nyújt nekünk: tető alá hoztuk az első magyarországi SAFE angyalbefektetést, és együtt dolgozunk technológiánk földi alkalmazásának üzleti megalapozásán is, egy ESA (Európai Űrügynökség) projekt keretében. A Holdig meg sem állunk!”

DR. PACHER TIBOR, PULI SPACE TECHNOLOGIES

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

PÓKOS JUDIT
SZERVEZETFEJLESZTÉSI VEZETŐ
CONCORDE MB PARTNERS
JUDIT.POKOS@CMBP.HU

Cégértékesítési tanácsadás a **Nextent Informatika Zrt.** többségi tulajdonosa részére, üzletrészei a **társaság menedzsmentje** számára történő értékesítésben.

2022. február

CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

CÉGELADÁSI TANÁCSADÁS A NEXTENT ZRT. TÖBBSÉGI TULAJDONOSA SZÁMÁRA

2022 FEBRUÁRJÁBAN A *NEXTENT INFORMATIKA ZRT.* TÖBBSÉGI TULAJDONOSA SIKERESEN ÉRTÉKESÍTETTE RÉSZESEDÉSÉT A TÁRSASÁG MENEDZSMENTJE SZÁMÁRA (MANAGEMENT BUY-OUT).

A Nextent több mint húsz évnyi szakmai tapasztalatával a magyar IT-szektor meghatározó, stabil szereplője. Széles körű szakmai kompetenciákkal rendelkezik, úgymint adatkezelés, szoftverfejlesztés, rendszer-bevezetés és -integráció, üzleti tanácsadás, valamint IT-folyamat automatizálása. A társaság ügyfélkörét főként multinacionális cégek hazai leányvállalatai, illetve hazai nagyvállalatok alkotják, akik jellemzően a telekommunikációs szektorban, bankszektorban, energiaiparban és autóiparban tevékenykednek. A kivásárlás lehetőséget teremt a menedzsment számára, hogy támaszkodva a társaság erős fundamentumaira, továbbfejlessze annak működését, és kiaknázza a benne rejlő növekedési potenciált ügyfélkörének bővítése és kompetenciáinak további szélesítése révén.

A társaság tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„A Concorde MB Partners a teljes értékelési, felkészülési, lebonyolítási időszak alatt felkészült, hozzáértő, együttműködő, rugalmas és ami számomra a legfontosabb a folyamat során: több mint korrekt volt. Ez utóbbi alatt értem, hogy olyan lépéseket is önként megtett, amelyek nem lettek volna kikényszeríthetők, sőt még elvárhatók se részükről, és mindezt a Megbízó (én) érdekében. Köszönöm. Szép munka volt."

LUKÁCS LÁSZLÓ, ELADÓ TULAJDONOS.

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

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

Cégértékesítési tanácsadás a **Concorde Befektetési és Eszközkezelő Zrt.** a Hold Alapkezelőben lévő összes részesedésének a **Hold Alapkezelő Zrt. menedzsmentje** részére való értékesítésben.

2022. március

TANÁCSADÁS A CONCORDE BEFEKTETÉSI ÉS ESZKÖZ-KEZELŐ ZRT. RÉSZÉRE

A *CONCORDE BEFEKTETÉSI ÉS ESZKÖZKEZELŐ ZRT.* RÉSZESEDÉSÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE A *HOLD ALAPKEZELŐ ZRT.*-BEN

2022 márciusában a Concorde Befektetési és Eszközkezelő Zrt. sikeresen értékesítette részesedését a Hold Alapkezelő Zrt.-ben annak menedzsmentje számára (Management Buy-Out).

A Concorde Befektetési és Eszközkezelő Zrt. a Concorde Értékpapír Zrt. tulajdonosainak, a cégcsoporthoz kapcsolódó, nem konszolidált, pénzügyi befektetéseit kezelő holdingtársaság.

A Hold Alapkezelő Zrt. a magyar piac legnagyobb, független befektetési alapkezelője, amely több mint 400 milliárd forint ügyfélvagyont kezel. A Hold ügyfélkörét főként magyar és külföldi intézmények, valamint hazai és külföldi magánszemélyek alkotják.

A kivásárlás lehetőséget teremt a menedzsment számára, hogy támaszkodva a társaság erős fundamentumaira, továbbfejlessze annak működését, és kiaknázza a benne rejlő növekedési potenciált ügyfélkörének bővítése és kompetenciáinak további szélesítése révén.

A Concorde Befektetési és Eszközkezelő Zrt. tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

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

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

Cégvásárlási tanácsadás az **InHouse Digital UAB** részére a Netház márkanév alatt működő **Invert Kft.** 100%-os üzletrészeinek megvásárlásában.

2022. április

VEVŐOLDALI TANÁCSADÁS AZ INHOUSE DIGITAL UAB SZÁMÁRA

2022 ÁPRILISÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT AZ *INHOUSE DIGITAL UAB* ÁLTAL A *NETHÁZ* MÁRKANÉV ALATT MŰKÖDŐ *INVERT KFT.* 100%-OS ÜZLETRÉSZEINEK MAGYAR MAGÁNSZEMÉLYEKTŐL TÖRTÉNŐ MEGVÁSÁRLÁSA.

A Netház ügyviteli és információs rendszer kifejezetten társasházak és lakásszövetkezetek kezelésének támogatására és könyvelésére lett kifejlesztve.
A Netház a társasházkezelő szoftverek piacának egyik legrégebbi szereplőjeként több mint 25 éve fejleszti szoftveres megoldását – online lekérdezési rendszerük jelenleg több mint 200 ezer háztartásból elérhető, amivel közel 300 társasházkezeléssel foglalkozó vállalkozás használja.

Az InHouse Digital UAB a litvániai központú, tevékenységeivel 60+ országban jelen lévő ICOR csoport részeként Európa-szerte társasházkezelőket támogató IT-megoldásokkal foglalkozik. A tranzakció a társaság európai terjeszkedési stratégiájába illeszkedve a magyarországi piacra lépést támogatta.

A vevő tranzakciós tanácsadójaként a Concorde MB Partners együttműködött a litvániai Alpha Advisors (Oaklins) csapatával.

„A CMBP csapatának erősségei közül kiemelném a projektmenedzsmentet, a precíz megközelítést és a megszokottól üdítően eltérő tárgyalástechnikát, melyek mindennapi rutinjuk részét képezik. Jól ismerik a piac mozgatórugóit és helyi viszonyait, melyek a legfontosabb tényezők egy külföldi befektető számára."

IGNAS KRASAUSKAS, VEZÉRIGAZGATÓ

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

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

Cégvásárlási tanácsadás az **InHouse Digital UAB** részére a **Webházmester** márkanévhez kapcsolódó eszközök MagiCom Kft.-től való megvásárlásában.

2022. május

CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

VEVŐOLDALI TANÁCSADÁS AZ INHOUSE DIGITAL UAB SZÁMÁRA

2022 MÁJUSÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT AZ *INHOUSE DIGITAL UAB* MAGYARORSZÁGI LEÁNYVÁLLALATA ÁLTAL A *WEBHÁZMESTER* MÁRKANÉVHEZ KAPCSOLÓDÓ ESZKÖZÖK *MAGICOM KFT.*-TŐL TÖRTÉNŐ MEGVÁSÁRLÁSA.

A Webházmester ügyviteli és információs rendszer kifejezetten társasházak és lakásszövetkezetek kezelésének támogatására és könyvelésére lett kifejlesztve. A Webházmester megoldásainak első verzióját több mint 15 éve indította el a MagiCom Kft., mely mára az egyik legszélesebb körben használt társasházkezelő szoftverré fejlődött.

Az InHouse Digital UAB a litvániai központú, tevékenységeivel 60+ országban jelen lévő ICOR csoport részeként Európa-szerte társasházkezelőket támogató IT-megoldásokkal foglalkozik. A tranzakció a társaság európai terjeszkedési stratégiájába illeszkedve a magyarországi piacra lépést támogatta.

A vevő tranzakciós tanácsadójaként a Concorde MB Partners együttműködött a litvániai Alpha Advisors (Oaklins) csapatával.

„A CMBP csapatának erősségei közül kiemelném a projektmenedzsmentet, a precíz megközelítést és a megszokottól üdítően eltérő tárgyalástechnikát, melyek mindennapi rutinjuk részét képezik. Jól ismerik a piac mozgatórugóit és helyi viszonyait, melyek a legfontosabb tényezők egy külföldi befektető számára."

IGNAS KRASAUSKAS, VEZÉRIGAZGATÓ

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

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

Cégértékesítési tanácsadás az **Intergraf Digiflex Kft.** tulajdonosainak, a társaság 100%-os üzletrészének **egy magyar magánbefektető** részére való értékesítésében

2022. május

CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

AZ INTERGRAF DIGIFLEX KFT. ÉRTÉKESÍTÉSE

2022 MÁJUSÁBAN ZÁRULT LE AZ *INTERGRAF DIGIFLEX KFT.* 100 SZÁZALÉKOS ÜZLETRÉSZÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE EGY MAGYAR MAGÁNBEFEKTETŐ RÉSZÉRE.

Az Intergraf Digiflex Kft. (maga és jogelődei révén) közel negyven éve a legnagyobb csomagolóanyag-gyártó cégek stabil és megbízható partnere, a flexo formakészítés hazai zászlóshajója. Két fő terméktípusa a hullámlemezes, valamint a flexibilis csomagolóanyagok nyomtatásához szükséges nyomóforma. A szigorú minőségellenőrzési rendszer révén fenntartott, kiemelkedő minőségüket a FlexoExpert minősítése; egységesített gyártási folyamatai értékét az iparág vezető szereplőinek folyamatosan növekvő rendelésállománya igazolja.

A társaság a legmodernebb szoftvereket, berendezéseket és technológiákat használja, amelyekkel a nyomdagép-specifikus flexográfiai előkészítéstől a késztermékek kiszállításáig nyújt teljes körű szolgáltatást, az ügyfelekkel szorosan együttműködve.

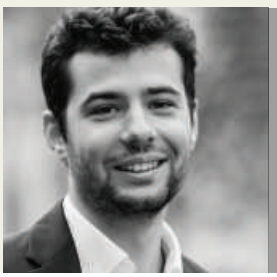
A társaság tranzakciót megelőzően a négy alapító család tulajdonában állt, magasan kvalifikált felső vezetőire és lojális kollégái tapasztalatára a vevő a jövőben is számít.

Az eladók kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„A CMBP csapata hozzáértően támogatta a tranzakciót. A befektetők megkeresésétől az adásvételi szerződés tárgyalásáig, széles körű tapasztalatuk alapján végzett aktív tevékenységük hozzájárult ahhoz, hogy sikeres folyamatot zárjunk.”

DEZSŐ ÁRPÁD, ALAPÍTÓ

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



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

Pénzügyi tanácsadás a **Trans-Sped Kft.** mint kisebbségi tulajdonos és társbefektető részére a **Webshippy Kft.-be** történő **Day One Capital Zrt.** általi tőkebevonás során.

2022. június

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS A TRANS-SPED KFT. SZÁMÁRA

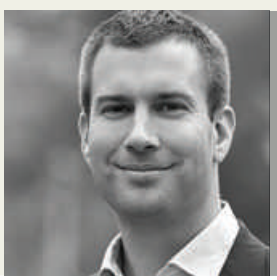
PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS A *TRANS-SPED KFT.* MINT JELENTŐS KISEBBSÉGI TULAJDONOS SZÁMÁRA A *WEBSHIPPY KFT.*-BE TÖRTÉNŐ *DAY ONE CAPITAL ZRT.* ÁLTALI TŐKEBEVONÁS SORÁN

2022 júniusában a Webshippy Kft. sikeres tőkeemelést hajtott végre a DayOne Capital kockázati tőkealap, valamint több, szakmai magánbefektető bevonásával, akik összesen 3 millió eurós befektetést eszközöltek a Webshippyben. A Concorde MB Partners a Trans-Sped Kft.-t – a Webshippy jelentős kisebbségi tulajdonosát – támogatta kizárólagos tranzakciós tanácsadóként az ügylet tárgyalásai és zárása során.

A Webshippy Kft. az elmúlt évek alatt piacvezetővé vált a hazai e-kereskedelmi fulfillment szegmensben, a kiszervezett logisztikai piac több mint 50 százalékát képviselve. A kapott tőkebefektetéssel a Webshippy célja, hogy a szolgáltatásai folyamatos fejlesztése mellett egy nemzetközi fulfillment center hálózat kiépítésével segítse tovább ügyfeleit.

A DayOne Capital az egyik legsikeresebb magán tőkealap Magyarországon, mely nem csak anyagi, de szakmai támogatást is ad majd a Webshippy nemzetközi terjeszkedéséhez. A DayOne által vezetett körhöz olyan magánbefektetők is csatlakoztak, mint *Szórád Gábor*, a *DeliveryHero* (előző nevén Netpincér) korábbi európai igazgatója, valamint *Kovách Anton*, az egyik legsikeresebb hazai technológiai cég, a *Shiwaforce* alapítója.

A Trans-Sped Kft. 1990-ben nemzetközi szállítmányozó vállalkozásként kezdte el tevékenységét, mára viszont komplex logisztikai szolgáltatóvá fejlődött. Portfóliójában egyaránt megtalálható a fuvarozás, szállítmányozás, raktározás, valamint a vámügyintézés, termelési, illetve értéknövelő logisztikai tevékenységek, valamint az e-commerce szegmensben a nagyobb, komplex logisztikai megoldásokat elváró ügyfelek kiszolgálása. A Trans-Sped Kft. jelentős kisebbségi tulajdonosként a Webshippy fontos szakmai partnere, így a két társaság egymást kiegészítve és erősítve tud jelen lenni a fulfillment piacon.



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

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

Pénzügyi tanácsadás egy **mezőgazdasági vállalat** számára leányvállalatának két lépéses értékesítésében.

2022. július

CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS EGY MEZŐGAZDASÁGI VÁLLALAT SZÁMÁRA

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS EGY MEZŐGAZDASÁGI VÁLLALAT SZÁMÁRA LEÁNYVÁLLALATÁNAK KÉT LÉPÉSES ÉRTÉKESÍTÉSÉBEN.

A Concorde MB Partners támogatta az eladót és a vevőt, akik nagyon gyors (négy hetes) folyamat során döntöttek egy mezőgazdasági kereskedő közös vállalat megalapításáról, és a cég közös felépítése után a vevőnek való átadásáról. A CMBP támogatása a folyamat során alapvető volt a külső körülmények miatt nagyon rövidre szabott határidők betartásában.

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

BÁNÓCZI ANNA
ELEMZŐ
CONCORDE MB PARTNERS
ANNA.BANOCZI@CMBP.HU

Tanácsadás a **Nyírfacukor Kft.** tulajdonosának, a társaság eszközeinek a **Lissé Kft.** részére való értékesítésében.

2022. augusztus

CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

CÉGÉRTÉKESÍTÉSI TANÁCSADÁS A NYÍRFACUKOR KFT. TULAJDONOSAINAK

2022 AUGUSZTUSÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT A HAZAI PIAC LEGJELENTŐSEBB CUKORHELYETTESÍTŐTERMÉK-GYÁRTÓ TÁRSASÁGÁNAK, A *NYÍRFACUKOR KFT.*-NEK A TEVÉKENYSÉGÉHEZ KAPCSOLÓDÓ ESZKÖZEINEK ÉS SZERZŐDÉSEINEK ÉRTÉKESÍTÉSE A *LISSÉ KFT.* RÉSZÉRE.

A társaság 2008-ban alakult, azzal a céllal, hogy a cukor alternatívájaként nyírfacukor forgalmazásával, korszerű, egyben természetes alternatívát kínáljon a fogyasztók számára. A társaság a közismert Nyírfacukor és Oligo Life márkanevek alatt értékesíti termékeit minden Magyarországon megtalálható élelmiszer-kiskereskedelmi lánc számára. Háromszoros MagyarBrands és egyszeres SuperBrands díjas termékei egyre bővülő kínálattal jelennek meg a boltok polcain, az eritrit alapú édesítő szerek mellett jelenleg már házi cukrász termékek, reggeliző termékek és snackek is megtalálhatók szortimentjében.
A társaság eszközeit a Lissé Kft. vásárolta meg, amely szezonális édesipari termékek, valamint prémium kategóriás édességek gyártásával foglalkozik. Termékei szinte mindegyik multinacionális kereskedő cég polcain megtalálhatóak, illetve szerepelnek hazai láncok, magán- és nagykereskedések, benzinkutak kínálatában is. A tranzakció révén a Lissé bővíteni tudja termékportfólióját egy egyre népszerűbb termékkategória irányába, valamint lehetősége nyílik vevői kapcsolatainak szélesítésére is.

A Nyírfacukor Kft. tulajdonosai kizárólagos tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„A CMBP-vel való közös munka során remek szakembereket ismerhettünk meg, akik széles körű piacismeretüket személyes kapcsolataikkal kiegészítve segítik elő egy-egy tranzakció megvalósulását. Hozzáadott értékük megkérdőjelezhetetlen, csak ajánlani tudjuk őket bármilyen vállalatértékelési, vagy adásvétellel kapcsolatos szándék esetén."

CSERE MÁRTON, NYÍRFACUKOR KFT.

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

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

Pénzügyi tanácsadás **egy vezető hazai építőanyag-gyártó társaság** részére egyes, a tulajdonában lévő eszközök értékesítése és egyéb gyártó kapacitásainak bővítése érdekében.

2022. július

CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS HAZAI ÉPÍTŐANYAG-GYÁRTÓ TÁRSASÁG RÉSZÉRE

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS EGY VEZETŐ HAZAI ÉPÍTŐANYAG-GYÁRTÓ TÁRSASÁG RÉSZÉRE EGYES, A TULAJDONÁBAN LÉVŐ ESZKÖZÖK ÉRTÉKESÍTÉSE ÉS EGYÉB GYÁRTÓ KAPACITÁSAINAK BŐVÍTÉSE ÉRDEKÉBEN.

A Concorde MB Partners támogatta az eladót, aki termelő üzeme alternatív hasznosításáról döntött a gyorsan változó hazai építőipari alapanyag piaci realitásokhoz alkalmazkodva. A CMBP a kiváltásra előkészített termelő eszközökre az elérhető legkedvezőbb feltételekkel talált egy multinacionális vevőt, akivel kötött gyors ügylet révén új, magasabb hozzáadott értékű gyártókapacitásokat telepíthetett hazai ügyfelünk.

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

FASSANG NOÉMI
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
NOEMI.FASSANG@CMBP.HU

Pénzügyi tanácsadás az **Oplog** részére a társaságba történt **ESAS Holding** általi tőkebefektetés során.

2022. szeptember

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS AZ OPLOG RÉSZÉRE AZ ESAS ÁLTALI TŐKEBEVONÁS SORÁN

2022 SZEPTEMBERÉBEN AZ *OPLOG* SIKERES TŐKEEMELÉST HAJTOTT VÉGRE AZ *ESAS HOLDING TŐKEALAP* ÁLTAL.

Az OPLOG Törökország vezető e-logisztikai vállalata, 2013-ban alakult, székhelye Isztambulban található. Korszerű raktárakkal rendelkezik Gebzében, Dilovasiban és Izmirben. A társaság lehetővé teszi az e-kereskedelmi márkák számára, hogy különféle piacokon működhessenek fizikai határok nélkül a nemzetközi e-kereskedelmi logisztikai hálózata révén, valamint az OPLOG logisztikai központjaiban található összes raktárkészlet és működési folyamat nyomon követésének képessége által. Ügyfélkörébe olyan jól ismert multinacionális cégek tartoznak, mint a Sony, a Rossmann vagy a Tupperware. Az ESAS az egyik vezető magántőkealap Törökországban. Kivásárlási és növekedési tőkebefektetésekre összpontosít, készpénztermelő, közepes és nagy méretű, szilárd üzleti modellekkel rendelkező vállalatokba. Az ESAS már számos technológiai beruházást hajtott végre.

A Concorde MB Partners pénzügyi tanácsadóként az OPLOG-ot támogatta a megállapodás létrejöttében.

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

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

Cégértékesítési tanácsadás a **Tűzállótechnika Kft.** tulajdonosának, a társaság 100%-os üzletrészének **magyar magánszemélyekből álló befektetői kör** részére való értékesítésében.

2022. október

CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

A TŰZÁLLÓTECHNIKA KFT. ÉRTÉKESÍTÉSE

2022 OKTÓBERÉBEN SIKERESEN LEZÁRULT A *TŰZÁLLÓTECHNIKA KFT.* 100 SZÁZALÉKOS ÜZLETRÉSZÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE EGY MAGYAR MAGÁNSZEMÉLYEKBŐL ÁLLÓ BEFEKTETŐI KÖR RÉSZÉRE.

A Tűzállótechnika Kft. 1990 óta foglalkozik ipari kemencékhez, kazánokhoz, egyéb hőtechnikai berendezésekhez kapcsolódó tűzálló falazatok és acélszerkezetek gyártásával, összeszerelésével és karbantartásával. A társaság az elmúlt harminc évben iparágának vezető szereplőjévé nőtte ki magát Magyarországon, komplex megoldásokat nyújtva egy speciális tudást igénylő területen. A társaság magas szakmai színvonalát a hazai piacon túl nemzetközi szinten is elismerik, termékeit Nyugat-Európába, elsősorban Németországba is exportálva.

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

Az eladók kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„A tranzakció gyors és zökkenőmentes volt, a Concorde MB Partners támogatásának köszönhetően hamar megtaláltuk az általam elfogadható, korrekt vevőt, segítségükkel a kollégáimmal megúsztuk a hosszú és bonyolult üzleti tárgyalásokat.”

ZÁMBÓ CSABA, TULAJDONOS, ÜGYVEZETŐ

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

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

Pénzügyi tanácsadás egy **vezető hazai építőanyag-gyártó társaság** részére egy németországi jelentős versenytársban történő kisebbségi pozíció szerzésében.

2022. december

CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS EGY HAZAI ÉPÍTŐANYAG-GYÁRTÓ TÁRSASÁG RÉSZÉRE

PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS EGY VEZETŐ HAZAI ÉPÍTŐANYAG-GYÁRTÓ TÁRSASÁG RÉSZÉRE EGY NÉMETORSZÁGI JELENTŐS VERSENYTÁRSBAN TÖRTÉNŐ KISEBBSÉGI POZÍCIÓ SZERZÉSÉBEN.

„Cégünk jövője szempontjából nagy lehetőségként értékelem a német partnerrel kötött együttműködési megállapodás létrejöttét. Segítségetek nélkül nem sikerült volna ilyen gyorsan és számunkra kívánatos kondíciókkal tető alá hozni a megállapodást. Az együttműködés során számunkra elkészített dokumentumok kiválóan szolgálták érdekeinket és céljainkat, hozzájárultak az ügy előrehaladásához. Az operatív együttműködésen túl, tapasztalatotok és tanácsaitok nagyban hozzájárultak, segítettek, hogy a számunkra ismeretlen területen magabiztosabban vezethessük a tárgyalások menetét.”

ÜGYVEZETŐ

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

SZEPESI NÓRA
ELEMZŐ
CONCORDE MB PARTNERS
NORA.SZEPESI@CMBP.HU

Esszésorozat arról, hogy Magyarország, a gazdasága, a lakossága, jelene és jövője hogyan profitál az európai uniós tagságból

NEKÜNK EU KELL!
BEVEZETŐ GONDOLATOK

1976 NYARÁN SZÜLETTEM. 14 ÉVES VOLTAM A RENDSZERVÁLTOZÁS ÉS AZ ELSŐ SZABAD VÁLASZTÁSOK ÉVÉBEN. SZEMÉLYESEN VAN SOK EMLÉKEM A 80-AS ÉVEKBŐL – ÁLTALÁNOS ISKOLAI OSZTÁLYAIMAT MÉG MIND A SZOCIALIZMUS IDEJÉN VÉGEZTEM. NAGYNÉNÉMÉK JÓVOLTÁBÓL A SOKKAL KEVÉSBÉ VIDÁM KELET-NÉMETORSZÁGBAN IS VOLT SZERENCSÉM JÁRNI (NINCS KÁVÉ A KAFFEEZEITEN KÍVÜL ÉS EGYÉB NYALÁNKSÁGOK). ANNYI BIZONYOS, HOGY A CSALÁDOM SZOLIDAN ELLENÁLLÓ VOLT (NEM VOLTAK A KÖZELI ROKONSÁGBAN PÁRTTAGOK; HÍVŐK ÉS RENDSZERES MISELÁTOGATÓK VOLTUNK; ÉS A KOMMUNISTÁKAT ÉS AZ IDEIGLENESEN 45 ÉVIG HAZÁNKBAN ÁLLOMÁSOZÓ SZOVJET KATONÁKAT NEM SZERETTÜK) ÉS EURÓPA FELÉ KACSINGATOTT.

Fontos, hogy akik még emlékeznek, aktívan emlékezzenek a 80-as évekre, amikor még egyértelmű volt, hogy az ország politikailag nem Európához húzott. Általános volt a szegénység, gyakori volt a boltokban az áruhiány, újonnan az országban főként a rossz minőségű keleti gépkocsikat és gépeket lehetett megvásárolni (hacsak nem csempészett be valaki jó minőségű számítógépet). Három évente lehetett 50 dollár kiváltásával nyugatra utazni – sem az útlevelünk, sem a fizetőeszközünk nem volt konvertibilis.

A rendszerváltás, bár teljes értékelése hátravan még, ezekből a determinációkból jelentős mennyiségűt eltörölt. Az ország teljes lakosságának ugyan nem jött el a Kánaán, de az egyének és a közösségek szintjén a lehetőségek jelentősen kitárultak. Úgy tűnik, hogy ezek az élmények annyira mindennapivá váltak, hogy nincs egyértelmű országos felhördülés, amikor egyesek elkezdik lebegtetni: ismét itt az ideje, hogy asztalra kerüljön kérdésként, hogy Magyarországnak szüksége van-e az Európai Unióhoz, illetve Európa krémjéhez való tartozásra. Ez egy olyan kérdés, amely bár rendre fel-felmerült a magyar történelemben, az ország 1999-es NATO-csatlakozásával és a 2004. május 1-i EU-csatlakozásunkkal azt gondoltuk, hogy pár emberöltőre (örökre?) lezárult.

Az elmúlt pár évben történtek korábban hihetetlennek tűnő dolgok az európai történelemben. Az utolsó pillanatig hihetetlennek tűnt, hogy a hazugságcunamira alapozott Brexit-kampány kilépéssel zárul. Mint ahogy az is hihetetlen, hogy a brit gazdaság nyilvánvaló vesztesként lépett ki az Unióból, és a folyamat ennek ellenére végigment. De hihetetlen volt az óceán másik oldalán a post-valóság megtestesítőjének, Trumpnak tündöklése és a (remélhetőleg végleges) bukása, aminek különös mementója volt az a 2021. januári esemény, mely során a washingtoni Capitolium került ostrom alá.

A Cégérték a legmagasabb szakmai alapokon álló, értékvezérelt folyóirat, amely a hazai gazdaság és a hazai vállalkozások és vállalkozók oldalán áll, az ő ügyüket támogatja és félti. Szakmai alapon mi messzemenőleg meg vagyunk győződve arról, hogy az ország jövőjének letéteménye az európai uniós tagság. Kis nyitott gazdaságként egyszerűen nem tudjuk megtenni, amit a brit, a török, az iráni és az orosz gazdaság átmenetileg sikeresen megpróbál.

Mi csak reméljük, hogy akik most az európai uniós tagságunk kérdését lebegtetik, rövid távú érdekek mentén teszik ezt, és nem gondolják komolyan. De a medve nem játék, mondja a székely közmondás. És mi már túl vagyunk azon, hogy politikusban vagy megmondó embereikben bízzunk, annyi összevissza fecsegés és rövid távú érdekek által vezérelt köpönyegforgatás történt az elmúlt években.

Ezért úgy döntöttünk, megtesszük, ami tőlünk telik, hogy az ország a jó mederben maradhasson. Sorozatot indítunk tehát a Cégérték hasábjain, melyben különféle területek szakértőit kérjük fel, hogy írják meg, miért jó hazánknak az európai uniós tagság. Csináljuk ezt addig, amíg veszélyét érezzük annak, hogy vezetőink akár rossz irányba akarnának vinni minket. Még egyszer szeretném leszögezni: célunk nem politikai állásfoglalás. A célunk az, hogy a nyugati irányultságunk alapjait a gazdaság szempontjából napi pártpolitikától függetlenül megvilágítsuk – éppen azért, hogy a rövid távú szempontokat figyelembe vevő csatározásokon túlmutató gondolatokat és szempontrendszert osszunk meg. Azt reméljük, hogy ezzel lehet némi hatásunk azokra, akik ezekről a kérdésekről döntenek – végső soron talán egyszer mindannyian, ha a szavazóurnához kell majd járulnunk a kérdésben.

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

MAGYARORSZÁG HELYE AZ EURÓPAI UNIÓBAN

MINDEDDIG AZ EU-TAGSÁG HAZAI TÁMOGATOTTSÁGA AZ EGYIK LEGMAGASABB VOLT AZ UNIÓS ORSZÁGOK KÖZT. EZÉRT RENDKÍVÜL AGGASZTÓ HÍR VOLT SZÁMOMRA, HOGY EGY 2022. DECEMBERI MEDIÁN-FELMÉRÉS SZERINT EZ A TÁMOGATOTTSÁG JELENTŐSEN VISSZAESETT, KÜLÖNÖSEN A KORMÁNYPÁRTI SZAVAZÓK KÖRÉBEN. AHOGYAN AGGASZTÓ A NEM CSITULÓ EU-ELLENES (BRÜSSZEL-ELLENES?) KORMÁNYZATI KOMMUNIKÁCIÓ IS.

Magyarország igen nyitott, iparilag az Európai Unióba mélyen beintegrálódott ország. A magam részéről az EU iparába való beágyazottság tekintetében három fő csoportot különböztetek meg.

Az első csoportba tartoznak a Magyarországon működő késztermék-kibocsátók, élükön a hazai autógyárakkal. Ezek jobbára globális multik, Magyarországon kívüli székhellyel. Az ő piacpolitikájuktól, globális gyártás-allokációs döntéseiktől függ a késztermékexportunk.

A másodikba tartoznak a nagy háttéripari, illetve szolgáltató multik, jelentős részben európai székhellyel (pl. Bosch, Valeo, IBM). Nem feltétlen globálisan exportképes végső fogyasztási cikket/szolgáltatást állítanak elő, sokszor business-to-business jellegűt, de a felvevő piacuk nekik is túlnyomórészt az EU. Erre az iparágra is ugyanúgy igaz, hogy a gyártás-allokációs döntések nem Magyarországon születnek. A fent említett két kategóriába tartozó cégek a teljes hazai, 950 ezer fős feldolgozóipari foglalkoztatás több mint felét adják. Kulcskérdés tehát, hogy a gyártás-allokációs döntések meghozói véletlenül se bizonytalanodjanak el Magyarország hosszú távú EU-tagsága tekintetében.

A harmadik csoport a fenti kettőnél kevésbé domináns, de jelentős: az exportképes magyar háttéripar. (A Videoton is ezen cégek közé tartozik, bár a tipikus hazai cégek azért kisebb kkv-k.) Az elmúlt harminc évben a példaként felhozott Videoton – a magyar háttéripar jó néhány más szereplőjével egyetemben – igen nagy fejlődésen ment keresztül, mivel azt a piac kikényszerítette. A 90-es évek bérmunkájától mára eljutottunk a teljes gyártási folyamatot kialakítani, megszervezni, technologizálni, sőt automatizálni képes szintig.

Ennek az óriási fejlődésnek a kulcsa, hajtóereje a 90-es évek elején még csak remélt, 2000 körül már elvárt, 2004. május elsejével pedig megvalósult EU-tagságunk volt. Meggyőződésem, ami mindhárom csoportra vonatkozik, hogy az EU-tagság nélkül a hazai feldolgozóipar a jelenlegi fejlettségi szintjének a közelében sem volna. A vásárlóerejét tekintve az EU piaca az USA után még mindig világelső, a britek kilépése ellenére is. Ez a piac a magyar cégek számára teljesen nyitott, vámtól és adminisztratív korlátoktól mentes, könnyen átjárható, kereskedelmileg, jogilag, munkavállalás vagy éppen utazás szempontjából is. Bármi visszalépés vámok vagy más pénzügyi, adminisztratív terhek tekintetében beláthatatlan következményekkel járna mind az exportunk, mind az importunk szempontjából. Ez az óriási piac ráadásul további fejlődési lehetőségeket is rejt magában, az EU-piac jóvoltából igen sok magyar cég eljutott oda, hogy magasabb hozzáadott értékű saját terméket vagy szolgáltatást is exportáljon.

Mindezen tényezők együttesen járultak hozzá ahhoz, hogy kereskedelmi, illetve fizetési mérlegünk az EU-csatlakozás óta kiegyensúlyozottnak tekinthető.

A gazdaság köztudottan a stabilitást szereti. Stabilitás alatt eddig növekvő GDP-volument, alacsony kamatokat, és legalább nem túl volatilis devizaárfolyamot értettünk, ha már az EURO-zónához való csatlakozástól ódzkodik a kormány. Kijelenthető, hogy EU-tagság nélkül nem beszélhetnénk arról a viszonylagos stabilitásról, ami még a gazdaságunk mostani, megingott állapotában is alapvető Magyarország működéséhez. Mint kiderült, ezek a stabilitási kritériumok utóbb számottevően bővültek, két újabb, eddig adottnak tekintett kritérium vált kritikussá az orosz–ukrán háború és az energiaválság óta: a geopolitikai stabilitás és az energiahordozókhoz való versenyképes árú hozzáférés. Mindkét kritérium felbecsülhetetlen érték Magyarország számára, és csakis egy erős szövetségi rendszerben van esélyünk ezeket biztosítani, magunkban nem.

Hazánk – valljuk meg őszintén – világviszonylatban gazdaságilag, politikailag, vagy alig 10 milliós népességét tekintve csekély méretű országnak számít. Pénzügyi stabilitásunkat az elmúlt évtizedekben egyebek közt két, az EU-tagságunkkal egyértelműen közvetlen kapcsolatban lévő tényező segítette: az EU-támogatások és a külföldről hozzánk áramló FDI, azaz a közvetlen működőtőke-befektetések. A közvetlen működőtőke-befektetések bőséggel áramlottak eddig hazánkba. Ennek legfőbb oka az érintett (többnyire multinacionális) cégek azon meggyőződésében gyökerezett, hogy Magyarország egyre erősebben az EU része, és az is marad. Ugyanezen meggyőződés vezette a hitelminősítőket, amikor Magyarország besorolását megtették. Rossz rágondolni, mi történhet, ha ebbéli hitükben az érintettek meginognának. A költségvetési stabilitásunkhoz a hazai GDP 3-5%-át kitevő EU-forrásokhoz való hozzáférés egyértelműen elengedhetetlen. Sajnos sikerült „elérnünk”, hogy ezen források folyósítása elakadjon.

Mi vagyunk a gödörbe esett mérges kismalac, akinek az EU segíteni akar, hogy kihúzza onnan, mi pedig duzzogva visszautasítjuk, hogy márpedig nekünk ez a segítség nem kell! Csakhogy most már a gödörből való kimentésnek komoly előfeltételei vannak, és ahogy telik az idő, egyre fájdalmasabb lesz őket teljesíteni. Az EU-val való szembenállás 2010 táján kezdődött, amikor a jelenlegi kormányzat került hatalomra. Először nem volt könnyen érzékelhető a folyamat. Bizonyos, általánosan elfogadott sztenderdek trükkös megkerülésével, elvetésével kezdődött. Azután jött a különutas gazdaságpolitika, a nyugati helyett a keleti nyitás emlegetése. Különösen élessé vált az EU-tól való különállásunk az orosz agresszió óta, aminek eredményeképpen megromlott a viszonyunk a visegrádi négyekkel, ezen belül még Lengyelországgal is meggyengült a történelmileg erős jó viszony. Azzal tetéztük mindezt, hogy halogattuk a svéd és a finn NATO-tagság parlamenti jóváhagyását, ezzel aztán végképp elvetettük a sulykot. Sovány vigasz, és szerintem rossz szájízt hagyott Finnország NATO-tagságának megszavazása, Svédországot pedig lassan már Törökország is korábban megszavazza, mint mi. A törökök így-úgy a kurdokra hivatkoznak, amit más országok, ha nem is fogadnak el, de legalább megértenek, mint régóta cipelt történelmi terhet. A mi érvrendszerünk viszont védhetetlen, pestiesen szólva keverjük a szezont a fazonnal. Ezzel a külpolitikával megítélésem szerint – az ismert kormányzati szófordulattal élve – bizony lábon lőttük magunkat. Kimondom, amit többektől hallottam: nem jó érzés most Európában sétálva magyarnak lenni. Szalonképtelenek lettünk. A dologban az a tragikus, hogy ennek a hatása sajnos generációkon keresztül kísérni fogja gyerekeinket, sőt talán unokáinkat is.

Minap hallottam, hogy az átlagember számára az EU-tagság elsősorban a munkavállalás és az utazás szabadsága miatt vonzó. Azt viszont kevesebben tudják, milyen jelentős tételt képviselnek fizetési mérlegünkben az EU-ban dolgozó honfitársaink hazautalásai. EU-tagság nélkül nyilvánvalóan jelentős változás volna ebben is.

Felmerül az a kérdés is, miért özönlött hozzánk utóbb a keleti tőke, akár a sokat emlegetett akkumulátorgyárak formájában? Akiben felmerül, jó-e az országnak az EU-tagságunk, és támogatja a keleti nyitást, tegye fel azt a kérdést is, hogy ezek a cégek miért jöttek éppen mihozzánk? Döntésükben vajon mekkora szerepe volt Magyarország EU-tagságának, és vajon meddig maradnának itt, ha ez akárcsak megkérdőjeleződne? Szerintem éppen emiatt jöttek ide: Magyarország fő előnye számukra az EU piacához való belső hozzáférés.

Nem az a kérdés tehát, miért jó nekünk az EU-tagságunk, hanem inkább az, kiben és milyen okból merül fel, hogy ez nem egy alapvető létszükséglet, egy trivialitás? Ránézünk a térképre, látjuk, hogy Európa része vagyunk. Magyarország európai integrációja Szent Istvánnal kezdődött. Ő volt az, aki belátta, merre vezet igazából az ország útja: és az bizony nem kelet, hanem nyugat felé vitt. A másik út – amit akkor Koppány képviselt – sokkal hangzatosabb, mai szóval populistább volt. Csak sajnos, halálra volt ítélve, ahogy ezt azóta a történelem színpadáról eltűnt számos nép példáján megtanulhattuk.

Remélem, hogy akiken ezek a döntések múlnak, még időben változtatni tudnak.

SINKÓ OTTÓ
IGAZGATÓSÁGI TAG,
VEZÉRIGAZGATÓ
VIDEOTON HOLDING ZRT.
SINKO.OTTO@VIDEOTON.HU

Összeolvadás a fémmegmunkálási piacon:

A HAMPTONS KFT. ÉS A 4S2000 KFT. MERGERJE

A CÉGÉRTÉK HASÁBJAIN SOKSZOR MEGEMLÉKEZÜNK ARRÓL, HOGY A MI SZAKMÁNKAT M&A-NEK, AZAZ MERGERS&AQUISITIONS-NAK – FELVÁSÁRLÁSOK ÉS ÖSSZEOLVADÁSOKNAK NEVEZIK – EMELLETT MUNKÁNK 99%-A FELVÁSÁRLÁS, ÉS CSAK NAGYON-NAGYON KEVÉS AZ ÖSSZEOLVADÁS. PEDIG A SZAKMÁNKNAK AZ ÖSSZEOLVADÁSOK AZ IGAZI CSEMEGÉI – DE BÁRMENNYIRE IS GONDOLJUK, HOGY AZ ORSZÁG GAZDASÁGA SZEMPONTJÁBÓL KOMBINÁCIÓKNAK ÉS TULAJDONOSI EGYÜTTMŰKÖDÉSEKNEK SOKKAL NAGYOBB SZÁMBAN KÉNE TÖRTÉNNIE, CSAK SAJNÁLKOZNI TUDUNK AZON, HOGY EZ NEM ÍGY ALAKUL. BÜSZKÉN SZOKTUK ELMONDANI, HOGY MI MAGUNK VAGYUNK AZ EGYIK KIVÉTEL – ÉS ARRA IS BÜSZKÉK VAGYUNK, HOGY EZ A MI ESETÜNKBEN, AMIKOR A *CONCORDE VÁLLALATI PÉNZÜGYEK* ÉS AZ *MB PARTNERS* OPERÁCIÓJÁT ÖSSZEFŰZTÜK, AZ ELMÚLT ÉVEK EREDMÉNYEINEK TÜKRÉBEN KIFEJEZETTEN JÓL SIKERÜLT.

Az ilyen jellegű tranzakciók ritkasága miatt szeretünk beszámolni hazai merger ügyletekről – különösen, amikor nekünk is van közünk ahhoz, hogy cégtulajdonok a továbblépésnek ezt a formáját választják. 2023. január 1-jével ez történt a budapesti székhelyű Hamptons Kft. és a nyíregyházi 4S2000 Kft. összeolvadásával. A tranzakció két végrehajtóját, *Óvári György* tulajdonos-ügyvezetőt, aki tulajdonostársaival néhány éve a *Hamptons Kft.*-t a CMBP közvetítésével vásárolta meg, és *Soltész Attilá*t, a *4S2000 Kft.* tulajdonos-ügyvezetőjét kérdeztük. A partnereket a Concorde MB Partners ültette egy asztalhoz.

Mit vártok attól, hogy összeforrasztottátok a két céget?
Szinergikus hatások számtalan területen jelentkeznek. A működési módszerek összehasonlításával és egységesítésével gyorsabb és hatékonyabb gyártást tudunk megvalósítani, beszerzési és kapacitás-eloszlási hatékonyságot tudunk elérni. A vevőknél nagyobb rendelési volument tudunk elérni azáltal, hogy több gyártást tud kihelyezni egy nagyobb csoportnak, mint egy cégnek. Így egy meg egy több, mint kettő. Értelemszerűen automatikusan nő a tudásbázis is, a szakterületek folyamatos kommunikációja pedig lehetővé teszi a rendszer öntanulását.

Milyen folyamaton mentetek végig az elmúlt egy évben?
Más háttérből érkezik a két cég, emiatt meg kellett egymást ismerni és érteni, az erősségekre koncentrálva ragadtuk meg a lehetőségeket. Abban különbözik ez egy akvizíciótól, hogy itt a felek az első pillanattól kezdve tudják, hogy együtt fognak dolgozni, így egymásban az értékeket kell keresni, nem a hibát. Egy ilyen folyamat mindig egy kulturális tanulás volt, a technikai része az összeolvadásnak ezek után már könnyen ment.

Csak akkor működik az összeolvadás, ha a felek elfogadják, hogy munkamegosztás van, mindenkinek az erősségeinek megfelelő területen.

Ne azt nézzék, hogy a saját vállalkozásuk miben jó, hanem abban, hogy az így megvalósuló vállalat vagy vállalatcsoport miben lehet jó közösen.

Szerintetek miért választják a stratégiai továbblépésnek ezt az útját ilyen kevesen?
Sem rendszerben, sem az üzleti kultúrában az együttműködésnek ez a szintje nincs meg. Csak akkor működik az összeolvadás, ha a felek elfogadják, hogy munkamegosztás van, mindenkinek az erősségeinek megfelelő területen.

Mit tanácsoltok azoknak, akik ilyen útra szánják el magukat?
Legyenek türelmesek, és ne sajnálják az időt a kulturális különbségek megértésére, ne a hibákra, hanem az erősségekre koncentráljanak. Ne azt nézzék, hogy a saját vállalkozásuk miben jó, hanem abban, hogy az így megvalósuló vállalat vagy vállalatcsoport miben lehet jó közösen.

Melyek az első száz nap feladatai?
Az eddigiekhez képest mélyebben át kell világítani a társuló cégeket, és megnézni, hogy minden egyes területen ki a hatékonyabb, ki a jobb. A jobb gyakorlattal rendelkező terület feladata, hogy tanítsa meg és segítse a másik vállalatot, vagy akár közösen átdolgozva egy új módszer mellett döntsenek.

És melyek a feladatok stratégiai távon?
A szükséges változásokat egy éven belül végre kell hajtani, kihasználni a szinergiákból adódó előnyöket, és a meglévő vevőbázison növekedni.

Ha három év múlva visszanéztek, mi kell ahhoz, hogy elégedetten tekintsetek vissza az addig együtt töltött időre?
Elégedettek akkor leszünk, ha három éven belül olyan struktúrát tudunk kialakítani, ami gyorsan és hatékonyan tud újabb tagvállalatokat sikeresen integrálni amellett, hogy az összeolvadás során létrejött cég eredményesen és hatékonyan gazdálkodik, és folyamatosan nő, valamint a felsővezetés számára könnyen irányíthatóvá és ellenőrizhetővé válik. Ez nem kis út, de szeretjük a kihívásokat.

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

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

Interjú Mészáros Antóniával, az UNICEF Magyarország ügyvezető igazgatójával

SOHA NEM VOLT MÉG ENNYI GYEREK VESZÉLYBEN A VILÁGON

TERMÉSZETI KATASZTRÓFÁK SÚJTANAK, TARTÓS FEGYVERES KONFLIKTUSOK ZAJLANAK A VILÁG SZÁMOS PONTJÁN. AZ EDDIGI LEGNAGYOBB ÉHÍNSÉG VAN KIALAKULÓBAN KELET-AFRIKÁBAN. 4,4 MÁSODPERCENKÉNT MEGHAL EGY GYEREK, AKIT MEG LEHETETT VOLNA MENTENI. AZ ÉLETMENTŐ OLTÁSOKHOZ ÉVENTE 25 MILLIÓ GYERMEK NEM JUT HOZZÁ. AZ IVÓVÍZ HIÁNYA MIATT HALÁLOS JÁRVÁNYOK TERJEDNEK, ÉS BECSLÉSEK SZERINT 367 MILLIÓ GYERMEK JÁR KÖZEGÉSZSÉGÜGYI SZOLGÁLTATÁSOKAT NÉLKÜLÖZŐ ISKOLÁBA. A VILÁG TÍZÉVES GYERMEKEINEK CSAK EGYHARMADA TUD ÍRNI ÉS OLVASNI.

A válságterületeken a segítségből soha nem elég, azonban itthon is nagyon sok gyerek szorul támogatásra. Az UNICEF, a világ legnagyobb gyermekvédelmi szervezete, azonnali segítséget nyújt a legkiszolgáltatottabb helyzetben lévő vagy bajba jutott gyerekeknek, és az itthoniakért is töretlenül dolgozik. A pandémia hosszú távú hatásai miatt a fiatalok mentális állapota romlott, a szomszédunkban zajló háború, a gazdasági nehézségek sok magyar család életét nehezítették meg. A gyerekek itthon is új kihívásokkal néznek szembe.

*Mészáros Antónia*val, az *UNICEF Magyarország* ügyvezető igazgatójával beszélgettünk a szervezet hazai programjairól, működéséről és lehetőségeiről.

Erről a hat betűről (UNICEF) mindenekelőtt a fejlődő országokban rendkívül nehéz körülmények között élő gyerekek jutnak eszünkbe. Sokan nem is tudják, hogy a szervezet hazánkban is számos programot visz, amelyek középpontjában a magyar gyerekek állnak.

Az UNICEF „márkája” az egyik legismertebb és leghitelesebb a világon, a nemzetközi gyermekvédelem vonatkozásában szinte mindenki hallott már rólunk, és az úgynevezett bizalmi indexünk is kiugróan magas. Ehhez képest az itthoni tevékenységünk sokkal újabb keletű, még sokat kell tennünk azért, hogy ez is hasonló mértékben benne legyen a köztudatban. De egyre többen találkozhatnak a munkásságunkkal, a legkülönfélébb, gyermekeket érintő hazai témákban. Jelenleg országszerte több mint 15 program keretében dolgozunk a magyar gyerekek jóllétéért. Mivel globális viszonylatban hazánk magas jövedelmű országnak számít, az UNICEF rendszerében donorország vagyunk, tehát alaptevékenységünk az adományok gyűjtése a világ legkiszolgáltatottabb, legnagyobb veszélyben élő gyerekei számára. De itthon sem megyünk el tétlenül a fiatalok problémái mellett. Foglalkozunk a magyar gyerekek védelmével, jóllétével, társadalmi részvételével és jogaik biztosításával. Ezekhez a helyi programokhoz azonban nem kapunk nemzetközi finanszírozást. Csak vállalati együttműködéseknek és a magánszemélyek 1%-os felajánlásainak köszönhetően végezhetjük ezt a felelősségteljes munkát.

Milyen kihívásokkal néz szembe ma egy gyerek Magyarországon?

Egyértelműen megfigyelhető a mentális problémák gyakoriságának növekedése. A pandémia időszakában átélt szorongás és a fertőzésveszély hatására történt átalakulások az oktatásban, a munkahelyeken, a társas kapcsolatokban egy egész generáció lelki egészségére jelenthetnek kockázatot. A karantén idején drámaian megugrott a családon belüli erőszak. A digitális világ korábban is komoly kihívásokat rejtett, de ezek is súlyosbodtak az elmúlt években. Mikor végre kilábaltunk a covid nehezéből, előtérbe kerültek a klímaváltozás egyre érezhetőbb hatásai. Aztán minderre jött a mostanra már több mint egy éve dúló háború a szomszédban, és ennek a gazdasági következményei – ezek is nyilvánvalóan erősítik a gyermekek félelmeit, szorongásait. Sok különböző és részben összefüggő krízis nehezíti az életünket, az lenne a csoda, ha ennek nem lenne hatása a fiatalokra. Az UNICEF Magyarország különösen sokat tesz a gyerekek mentális egészségének megőrzéséért és helyreállításáért a járványhelyzet kezdete óta. A gyerekek mellett a szülőket, pedagógusokat, szakembereket is támogatjuk. Lélekemelő programunkban például iskolapszichológusokat és tanárokat képezünk, hogy lelki egészségről szóló interaktív foglalkozásokat tartsanak az iskolákban. De online tananyagokkal, edukációs videókkal, szupervízióval, mentálhigiénés szakemberek által vezetett támogató, kompetenciafejlesztő csoportokkal is segítjük a szülőket és a gyerekekkel foglalkozó szakembereket.

A mentális egészség mellett kiemelten fontosnak tartjuk, hogy kiálljunk a gyermekbántalmazás minden formája ellen – otthon, az iskolában, vagy az online térben. A gyermekekkel szembeni erőszak jelen van a mindennapokban, jeleit azonban ritkán vesszük észre. A probléma súlyosságára legújabb kutatásunk eredményei is utalnak. Ezer középiskolást kérdeztünk meg az iskolai zaklatással, az erőszak elterjedtségének mértékével és működésmódjával kapcsolatban. Aggasztó képet kaptunk. A megkérdezettek 66 százalékát tanulmányai során érte már rendszeres fizikai, lelki vagy verbális erőszak.

Nagyon magas számról beszélünk a kortárs erőszak vetületében is, de mi a helyzet a bántalmazás más formáit illetően?

2021-ben egy hazai kutatásunk keretében a magyar emberek gyermekbántalmazással kapcsolatos attitűdjét vizsgáltuk. Többek között arra voltunk kíváncsiak, hogy kinek hol a határ a testi fenyítést mint hatékony nevelési eszközt illetően. A kutatás eredményei alapján bőven van még tennivaló; különösen aggasztó, hogy a megkérdezettek 38%-a egyetértett abban, hogy egy-egy pofon nem árt egy gyereknek.

Az elmúlt évek bezártsága, a félelem, az egzisztenciális bizonytalanság sajnos még veszélyesebbé tette a világot a gyerekek számára. A pandémia alatt becslések szerint akár 30%-kal is nőhetett a gyermekbántalmazási esetek száma. Legtöbbször zárt ajtók mögött zajlik, és rejtve marad. Pedig mindannyiunk közös felelőssége, hogy ez ne maradjon így. Mi azért hívjuk fel a figyelmet, hogy az áldozatok tudják, hova fordulhatnak segítségért, a szemlélődők pedig tisztában legyenek vele, hogyan segíthetnek, és hogy kötelességük segíteni. A téma hazai szakértőinek bevonásával az UNICEF Magyarország évekkel ezelőtt kifejlesztette HelpApp mobilapplikációját, amelynek segítségével a fiatalok tájékozódhatnak a bántalmazás működésmódjáról és fajtáiról, és azonnali segítséget kaphatnak, ha bántják őket, illetve erőszak jeleit észlelik környezetükben. *KiberKresz* sorozatunk a biztonságos online tér kialakításában segít, a Gyermekvédelmi kisokos pedig értékes tudással és hasznos elérhetőségekkel látja el azokat, akik gyerekekkel foglalkoznak vagy segíteni szeretnének egy bajba jutott gyereknek. Segítünk az erőszak felismerésében, a helyzetek értelmezésében, és megoldási javaslatokat ajánlunk mindenkinek, aki érintett vagy szemtanú lehet egy bántalmazási ügyben. A kisokos felnőtteknek és gyerekeknek szóló verzióban is elérhető a www.unicef.hu/bullying oldalon.

A fejlődő országokban élő gyermekek érthető módon sokkal összetettebb problémákkal küzdenek. Itthon nem életmentésre van szükség, de mégsem mondható el, hogy minden gyerek azonos esélyekkel indul egy boldog jövő felé. Hogyan segít az UNICEF Magyarország azoknak a magyar fiataloknak, akik eleve hátránnyal indulnak?
*Kilátó Élményprogram*unkat például kimondottan állami gondozott gyerekeknek hoztuk létre. Ők az egyik legkiszolgáltatottabb gyerekcsoport Magyarországon. Olyan kulturális vagy sporteseményekbe, pályaorientációs aktivitásokba vonjuk be őket, amelyek pozitívan befolyásolják jövőképüket, megküzdési képességeiket.

Rajtad Áll A Jövőd! programunk pedig hátrányos helyzetű hazai fiataloknak ad lehetőséget, hogy szakértők és mentorok segítségével maguk találjanak kreatív megoldásokat az őket érintő – és általuk azonosított – társadalmi problémákra. A legjobbak anyagi támogatást is kapnak az elképzeléseik megvalósításához, és egy nemzetközi fordulóban is megmérettethetik magukat.

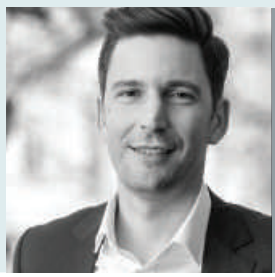
Ébresztő-óra elnevezésű gyerekjogi foglalkozásunkat is érdemes itt említeni. Bár nem kifejezetten a hátrányos helyzetűeknek szól, hanem minden iskolásnak, de minél sérülékenyebb valaki, annál fontosabb, hogy ismerje a jogait, és ki tudjon állni magáért.

Tavaly november 20-án, a Gyermekjogok Világnapján nemcsak ikonikus épületek borultak kékbe az UNICEF jóvoltából a gyerekek jogaiért, hanem rendhagyó eseményt is szerveztetek a gyerekeknek. Hogyan kapcsolódik a szervezet tevékenysége a klímaváltozáshoz?
A fejlődő világban végzett humanitárius munka egyre nagyobb része kapcsolódik a klímaváltozáshoz, mert egyre többször már ehhez köthetőek például az áradások, extrém viharok, hőhullámok, aszályok és erdőtüzek, amelyeknek a következményeit kezelni kell. És a legsérülékenyebbek, köztük a gyerekek, minden válságban még jobban szenvednek. De a fejlett világban élő gyerekeket is erőteljesebben érinti a téma az idősebb generációknál – nemcsak azért, mert a mai gyerekek későbbi életét fogja leginkább befolyásolni a globális felmelegedés, hanem a már jelenben is megterhelő mentális vonatkozások miatt. Kimondhatjuk, hogy a klímaválság egyben gyerekjogi válság is. Tavaly nyáron egy nagymintás, reprezentatív felmérés keretében megkérdeztük a magyar gyerekeket és fiatalokat arról, hogyan gondolkodnak a klímaváltozásról. A válaszok alapján a korosztály 90%-a szorong valamilyen mértékben a klímaválság beláthatatlan következményei miatt. Erre aztán nagyon gyorsan konstruktív aktivitásokkal is reagáltunk: az UNICEF nemzeti bizottságai közül elsőként hoztunk létre egy komplex klímaedukációs programot, kifejezetten fiatalok számára és fiatalok részvételével. Célunk az volt, hogy valódi tudás, közösségépítés és személyes élmények segítségével csökkentsük a hazai fiatalok tehetetlenül megélt szorongását, negatív érzéseiket konstruktív aktivitásba fordítsuk, illetve hangot és részvételi lehetőségeket adjunk nekik ebben az életüket érintő fontos kérdéskörben. A „Klímahősök" nevű kezdeményezésben szerepet kaptak a civil, vállalati és kormányzati együttműködések is, és ennek köszönhetően létrejöhetett egyfajta generációk közötti párbeszéd is, a részt vevő fiatalok valódi döntéshozókkal vitathatták meg a legfontosabb kérdéseket, és kifejezhették a véleményüket is. Ez egy egész éves programsorozat és egy hosszú távra tervezett online edukációs platform volt, de november 20-án, a *Gyerekek Világnap*ján is valóban erre hívtuk fel a figyelmet. Ötven kiemelkedő szakember közreműködésével megszerveztük az első hazai, fiataloknak szóló klímakonferenciát, ahol több mint négyszáz gyerek vett részt. 2023-ban pedig tovább folytatjuk, sőt kiszélesítjük a programunkat. Idén is készülünk interaktív elemekkel, de most a megoldásokon lesz a hangsúly. A vállalati együttműködések tervezése már elkezdődött, de továbbra is várjuk minden olyan potenciális partner jelentkezését, aki felelősséget érez a gyerekek jövőjéért, és aktív tagja szeretne lenni egy fenntarthatóbb világért küzdő közösségnek.

Köszönöm, hogy beavattál a hazai tevékenységeitek részleteibe. Nagyon sokrétű munkát végeztek, amely több szempontból is hiánypótló ma Magyarországon. Sok sikert kívánok a folytatáshoz!
Én is köszönöm. Remélem sikerül a hazai tevékenységünk hírét sok emberhez eljuttatnunk, hogy minél több segítséget nyújthassuk itthon is a gyerekeknek.

Az UNICEF Magyarország hazai programjai kizárólag hazai támogatóknak köszönhetően valósulhatnak meg.
Adója 1%-ával sokat tehet a magyarországi gyerekekért, ha nekünk ajánlja fel, teljes egészében a helyi tevékenységünkre, vagyis magyar gyerekek segítésére költjük.

UNICEF Magyarország, adószám: 18212718-2-42



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

Segíts adód 1 %-ával, hogy együtt mindent megtehessünk a magyar gyerekekért!

Adószámunk: 18212718-2-42

unicef | minden gyerekért

ORIENS

MBP CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

MEGHÍVÓ

REGIONÁLIS ÜZLETI FÓRUM

Az eseményen **Orbán Krisztián,** az Oriens nemzetközi ipari és szolgáltatási vállalatcsoport tulajdonos-ügyvezetője a jelenlegi globális gazdasági folyamatok hazai vállalatokra gyakorolt hatásairól, **Szendrői Gábor,** a Concorde MB Partners tulajdonos-ügyvezetője pedig a hazai vállalati tranzakciós piac aktualitásairól tart előadást. Ezt követően vacsora melletti kötetlen beszélgetést tervezünk a résztvevőkkel.

Tervezett helyszínek és időpontok:

2023. FEBRUÁR 22.
KECSKEMÉT

2023. MÁRCIUS 29.
TATA

2023. ÁPRILIS 26.
HATVAN

2023. MÁJUS 24.
MISKOLC

A rendezvényen a **részvétel ingyenes**, de **előzetes regisztrációhoz kötött**, melyet megtehetnek a következő címen: ruf@cmbp.hu. A változtatás jogát fenntartjuk, a legfrissebb információkat a Concorde MB Partners honlapján és LinkedIn oldalán teszünk közzé.

Regionális Üzleti Fórum 2023

KALANDOZÁSAINK KECSKEMÉTEN ÉS TATÁN

AHOGY A CÉGÉRTÉK KORÁBBI SZÁMAIBAN IS JELEZTÜK, *REGIONÁLIS ÜZLETI FÓRUM*OT INDÍTOTTUNK ÚTJÁRA. EZ CÉLKITŰZÉSÉBEN FOLYTATJA A KORÁBBI KONFERENCIÁINK ÖRÖKSÉGÉT, DE EZÚTTAL MÁS ESZKÖZÖKKEL OPERÁL: A VÁLLALKOZÓKAT KÖZÉPTÁVON OKKAL FOGLALKOZTATÓ, TRIVIÁLIS MEGOLDÁS NÉLKÜLI PROBLÉMÁKAT SZERETTÜK VOLNA FELSZÍNRE HÍVNI. EHHEZ A 15-30 FŐS, CSALÁDIAS BESZÉLGETÉS ÉS A PROVOKATÍV TÉMAFELVETÉSEK JELENTETTÉK AZ ALAPOT. *ORBÁN KRISZTIÁN* A GLOBÁLIS TRENDEK HAZAI VÁLLALATOKRA GYAKOROLT HATÁSAIRÓL, *SZENDRŐI GÁBOR* PEDIG A HAZAI TRANZAKCIÓS PIACON LÁTOTT, ISMÉTLŐDŐ-BOSSZANTÓ SÉMÁKRÓL BESZÉLT – A JELEN LÉVŐ VÁLLALKOZÓK EZEKHEZ LÁTHATÓAN JÓL KAPCSOLÓDTAK, ÉS TUDTAK AZ ELHANGZOTT FELVETÉSEKKEL GYORSAN VITÁBA SZÁLLNI IS.

Az alapvetés talán előre borítékolható: az elmúlt 2-3 évben számos pofon érte és éri a magyar tulajdonú középvállalatokat, az EU-s támogatások eddig megélt relatív bősége ellenére is: fogy a levegőjük a beruházási-bővítési támogatások lehívásában élenjáró multik erős bérversenye, munkaerő-elszívó hatása, valamint az oligarchák fémjelezte járadékvadász szereplők egyre több szegmensben gyorsuló térfoglalása miatt. A két tűz közé szorult cégek talán mindegyike napi szinten harcol a HR-kérdésekkel, függetlenül a termelt hozzáadott értékük szintjétől, ez nem is látszik gyorsan enyhülő nyomásnak.

Első alkalommal Kecskeméten találkoztunk a régió vállalkozóival. A párbeszéd kezdeményezése sikeres volt, releváns válaszokat kaphattunk autentikus forrásból, a vállalataikat 10-30 éve vezető tulajdonosoktól. Bár mindenki más iparágból érkezett, az őket foglalkoztató kérdések gyakran voltak fájdalmasan egybehangzóak. Válaszokat persze azon az estén csak elvétve találtunk, de például az oktatás-szakképzés erősítésének igénye olyan ügy lehet, ami mellé – minden különbség ellenére – a szereplők egységesen állnak. Mi arra biztattuk mindannyiukat, hogy az összefogás lehetőségeit keressük a következő alkalommal is: a mindenkit egyformán érintő témákra (alkalmazottak megtartása, szakképzés, generációváltás) igenis léteznek olyan eszközök, amit hasonló és közeli cégek összefogása sokkal eredményesebben kezelhet.

Egy hónappal később, Tatán hasonlóan sokszínű társaság jött össze, leginkább a nemzetközi gazdasági makrotrendek és ezek tükrében a hazai magánvállalatok hosszú távú kilátásai és lehetőségei kerültek a beszélgetés középpontjába. Egy politikailag polarizálódó, protekcionista irányba mozgó (és járványok árnyéka által fenyegetett) világgazdaságban elkerülhetetlen az ellátási láncok rövidülése. Európai vállalatok esetében ez elsősorban a korábban Kínába vitt termelés visszatelepítését jelenti, feltehetően jelentős részben a közép-kelet-európai országokba a már jól bevált „képzett, viszonylag olcsó munkaerő, megengedő szabályozás” érvrendszer szerint. Hazai vállalatok számára ez részben kihívást jelenthet az erőforrásokért, elsősorban a munkaerőért folyó verseny erősödése révén, másrészt lehetőséget teremt a beszállítói rendszerbe való bekapcsolódásra, illetve adott esetben cégük értékesítésére, ha a vevő nem szeretné vállalni egy zöldmezős beruházás idő- és erőforrásigényét.

Összességében sikeres két estét zártunk; várjuk, hogy Hatvanban április végén és Miskolcon májusban hasonló sikeres programokat fogunk tudni szervezni.

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

A TRANZAKCIÓS PIAC HELYZETE 2022-BEN

ÖTÖDIK ÉVE KÉSZÍTJÜK EL AZT AZ ELEMZÉSÜNKET, MELYBEN TÖBB TRANZAKCIÓS ADATBÁZIS ADATAIT ÖSSZESZEDVE VIZSGÁLJUK MEG AZ ELŐZŐ ÉV HAZAI TRANZAKCIÓS PIACÁT. A 2021-ES ÉVBEN A SPECIÁLIS, COVIDOS 2020-AS ÉVHEZ KÉPEST TÖBB TRANZAKCIÓ TÖRTÉNT, DE A HAZAI KÖZÉP- ÉS NAGYVÁLLALATOKAT ÉRINTŐ TRANZAKCIÓK TEKINTETÉBEN VISZONT ELINDULT EGY ERÓZIÓ A TRANZAKCIÓSZÁMBAN. UGYANAKKOR 2021-BEN A HAZAI INDÍTTATÁSÚ TŐKEKIFEKTETÉS DARABSZÁMA JELENTŐSEN NŐTT. EZT A VIZSGÁLATUNKAT ISMÉT ELKÉSZÍTETTÜK. MI VOLT A HELYZET A 2022-ES ÉVBEN? HÁNY TRANZAKCIÓ TÖRTÉNT TAVALY AZ ORSZÁGBAN ÉS KÜLFÖLDÖN MAGYAROK ÁLTAL INDÍTVA?

Az elmúlt hetekben az előző évekhez hasonlóan a lehető legrészletesebben kielemeztük a 2022-es év hazai tranzakcióit. Igyekeztünk a legteljesebb adatbázisból kiindulni, ezért három szolgáltatónak, a *Zephyr*nek, a *Refinitiv*nek és az *EMIS*-nek az adatbázisaiból is letöltöttük a releváns adatokat. A duplikációk kiszűrése után kiderült: hazánkban 2022-ben kissé növekedett a hazai tranzakciók száma; míg 2018-ban 276, 2019-ben 249, 2020-ban csak 246 darab, 2021-ben 250, 2022-ben 281 tranzakció történt az országban.

De milyen típusúak is voltak ezek a tranzakciók?

Vegyük sorra a tavalyi tranzakciós kategóriákat. Ahogy látni fogjuk, hatalmas átrendeződés történt az egyes tranzakciós kategóriákban.

1. **Külföldi tranzakciók hazai lába: csak 16 tranzakció volt a 2021-es 33, a 2020-as és a 2019-es 21 és a 2018-as 11 ügylettel szemben.** 2022-ben tehát a nemzetközi trendeknek megfelelően jelentősen lecsökkent 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: a *Groupe Bruxelles Lambert SA* megvásárolta az *Affidea*t, aminek keretében az Affidea hazai operációja is eladásra került).
2. **Kisebbségi részesedésvásárlás és tőkeemelés: jelentős csökkenéssel 42 darab tranzakcióra esett.** A kisebbségi részesedésvásárlással végrehajtott tranzakciók reneszánsza 2019-ben volt, amikor 90 darab körüli ügyletszámot jelenthettünk ebben a kategóriában. Ez 2020-ra lecsökkent 46-ra, majd 2021-ben ismét emelkedett, 62-re. Ahogy a *JEREMIE* fundok itthon kifutnak, és ez a tevékenység pár megmaradó magántőkét mozgató alapra és az állami HiVenture-re korlátozódik, a tranzakciós darabszámok is leesnek. 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: 2022-ben 42 ingatlanpiaci tranzakció volt, a 2021-es 28-cal, a 2020-as 21-gyel, a 2019-es 41-gyel és a 2018-as 60-nal szemben.** 2020-ban és 2021-ben szemmel láthatólag a Covid nagy vesztese az ingatlanpiac volt – ehhez képest a piac 2022-re magára talált.
4. **Tranzakciók speciális iparágakban** (energetika,

pénzügyi szektor és média): a 2021-es évvel pontosan megegyező darabszámú, 33 tranzakció történt ezekben a szektorokban, a 2020-as 26, a 2019-es 29-cel és a 2018-as 38 ügylettel szemben. A 2022-es évben az energetika területén különösen megújuló projektekkel kapcsolatos tranzakciókat láttunk (ezen belül is jelentős volt a napelemparkokat érintő tranzakciók száma). A pénzügyi szektorban a 2021-es évhez hasonlóan a Magyar Bankholding kialakulása körüli tranzakciók jelentettek komolyabb tranzakciószámot.

5. **Jelentősen megugrott a belső cégátrendezéssel kapcsolatos ügyletek száma** (a 2021-es 2 darab ilyen tranzakcióhoz képest 2022-ben 22 ilyen ügylet volt), illetve a tőzsdei ügyletek száma is (2022-ben 53 ilyen ügyletet regisztráltak a szakértők a 2021-es 6 darabhoz képest).
6. **Hazai közép- és nagyvállalatokat érintő tranzakciók: a 2020-as elemszám-növekedés után a 2021-hez hasonlóan viszonylag jelentős további tranzakciószám-csökkenés figyelhető meg. 2022-ben már csak 72 ilyen tranzakció volt; az ilyen tranzakcióknak a száma 2021-ben 80 volt, ami a 2020-ban lezajlott 95 darab tranzakcióhoz képest markáns csökkenés. Ezen belül némileg csökkent a külföldiek cégvásárlása** (24 esetben volt külföldi vevő, ez meghaladja a 2019-es és 2020-as 19-es és 2018-as 23-as esetszámot, de kisebb, mint a 2022-ben regisztrált 28 ilyen ügylet), viszont **kissé növekedett a hazai cégvásárlási kereslet – míg 2020-ban 76 esetben szerepeltek hazai vevők, 2021-ben csak 45 esetben, 2022-ben viszont 46 esetben.** 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. 2022-ben még lehetett kedvező feltételekkel tranzakciós hitelhez jutni; ez 2023-ban lehetetlen. A 2022-es viszonylag magas tranzakciószám mögött vélhetően meghúzódik az, hogy aki tudta, még kihasználta a viszonylag kedvező hiteleket; ezek az idei kamatfeltételek mellett nem fognak tranzakciós keresletet támasztani.
b. Bár a hazai vevők többen vannak, jelentős szerephez jutottak a külföldi vásárlók (akik továbbra is kedvezőbb keretek között tudják finanszírozni tranzakcióikat), 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 befektetési 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 72 tranzakció, mind pedig a sokunk számára inkább releváns hazai tranzakció (azaz ahol a független menedzsment hiánya kevésbé fájó) 46-os darabszáma viszonylag alacsony. Azaz: a generációváltás tranzakciós oldalról bár elindult, de a nagy hullámok még váratnak magukra.

Érdekesség még, hogy jelentős csökkenéssel, összesen két esetben vásárolt magyar vevő külföldi eladótól (ide tartozik, amikor a *Prohuman* ismét hazai kezekbe került, illetve az *Indotek* egyik nem ingatlanos tranzakciója). 2021-ben ez a szám hét volt, 2020-ban négy, 2019-ben pedig ismét hét.

Mi mindebből a tanulság? Egyrészt az, hogy minden magyar vállalkozónak, aki generációváltáson gondolkodik vagy azzal szembesül, és családon belül ezt nem tudja megoldani, azonnal el kell gondolkodnia a független felsővezető kinevezésén vagy 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.

(Közel)külföldi kilépés

Elemzésünk kitért arra is, hogy magyar cégek milyen módon léptek ki külföldre.
Itt nagyon jelentős visszaesés figyelhető meg, c**supán 21 esetben csinált magyar cég külföldi befektetést,** szemben a 2021-es 44-gyel, a 2020-as 26-tal, a 2019-es 32-vel és a 2018-as 37-tel, melyben magyar cég jelent meg vevőként. Rossz hír, hogy ebből a szempontból a hazai gazdaság az elmúlt öt év legrosszabb teljesítményét hozta.

1. **Az *MVM,* a *MOL* és a *B+N* két-két jelentősebb külföldi eszközt vásárolt.**
2. **Két esetben hazai befektetési alap vásárolt céget külföldön.**
3. **2021-ben négy ingatlanos tranzakció volt magyarok által külföldön végrehajtva.**
4. **Egyéb cégek és privát befektetők kilenc további tranzakciót hajtottak végre.**

Voltak tehát tranzakciók, melyek 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.

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

Interjú Márkus Zsolttal

ÚJDONSÁGOT TEREMTENI MINDENÜTT LEHETSÉGES

MÉG CSAK KILENC ÉVE VÁLLALKOZÓ, DE MÁRA NÉGY, EGYMÁSTÓL ELTÉRŐ SZEKTORBAN ÉPÍT JÓL LÁTHATÓ SIKERREL FENNTARTHATÓ VÁLLALKOZÁSOKAT. A VERESI PARADICSOM ÉS A POWERPAK SIKEREINEK APRÓ RÉSZESEIKÉNT A CÉGÉRTÉKBEN IS FIGYELEMMEL KÖVETJÜK LÉPÉSEIT, ÉS ÖRÖMMEL HALLOTTUK, HOGY EZÚTTAL SEM HAZUDTOLTA MEG MAGÁT: HA MÁR CLEANME.LIFE NÉVEN EGY TELJESEN ÚJ TERMÉKKÖRT FEJLESZTETT KOLLÉGÁIVAL, AKKOR A PORONDRA IS EGY TELJESEN ÚJ ÜZLETI MODELL KERETEIN BELÜL LÉPNEK – FIGYELVE A KÖRNYEZETÜNKRE, EGYÚTTAL SEGÍTVE A TUDATOS ADOMÁNYOZÁSI KULTÚRA KIALAKÍTÁSÁT IS.

Ahogy mi értjük, egy erősen versengő, multik által uralt szegmensben tervezitek épp felkavarni az állóvizet: vadonatúj üzleti modell keretében vezettek be egy higiéniai termékcsaládot. Hogyan lesz ebből humanitárius küldetés, és milyen piaci visszaigazolással lennétek boldogok?
Nem az állóvizet kavarjuk fel, hanem egy új áramlatot viszünk egy gyors sodrású, széles folyóba. Tény, hogy a szektort néhány nagy szereplő uralja globális szinten évtizedek óta, akik egyébként megbecsült vevőink is. Őket nem megverni akarjuk, ami egyébként is lehetetlen, viszont újdonságot teremteni mindenütt, így ebben a szektorban is lehetséges. Ilyenné sikeredett jó sok munka és innováció révén a mi humanitárius termékmodellünk. Ebben eleve ott voltak a környezetkímélő, gyorsan lebomló alapanyagok, és az újfajta, papír alapú csomagolás innovatív alkalmazásával a környezet műanyagterhelését is a töredékére szorítottuk vissza. Ez volt tehát a bázis, amibe beépült egy adományozási vállalás, ami a termékek teljes piaci életére szól. Tehát nem kampány, hanem folyamatos működési mód, hogy minden értékesítéskor meghatározott százalék bizonyított, hiteles jótékonysági szervezetek számlájára folyik be. Magyarán a vállalati alapelveink, a környezettudatosság és a társadalmilag elkötelezett szociális érzékenység beépült magába a termékcsaládba és annak üzleti modelljébe. Mivel a folyamat elején vagyunk, nem fogalmaztunk meg végső piaci elvárásokat, azt viszont igen, hogy az érintett jótékonysági szervezetek másfél év múlva pozitívnak értékeljék a modellt. Olyannak, ami számukra a működésük biztonságát, folyamatos erejét tudja elősegíteni. Természetesen minél nagyobb sikere van a termékeinknek, annál nagyobb az az erő is, amit ők hozzáértő módon fordítanak a rászorultak megsegítésére.

Voltak a modell felépítéséhez használható támpontok, külföldi példák? Van egyébként precedens a humanitárius és környezeti célok hasonló együttélésére?
Három éve keressük, kutatjuk, de nem találtunk igazán hasonlót. Több olyan kezdeményezés is működik forprofit és nonprofit módon, ahol bizonyos elemeket használnak, de nem ilyen komplex és a termékek teljes életciklusára elkötelezett formában. Ki merem jelenteni, hogy a mi humanitárius üzleti modellünk egyedi, és ebben az értelemben valódi hungarikum.

Tulajdonosként mik vele a középtávú céljaid? Benne van a külföldi terjeszkedés is?
A termékcsaládban benne van a lehetőség, de ahogy már említettem, még a folyamat elején vagyunk. Bizonyos mértékben szét is választottuk az üzleti célokat a humanitárius termék üzleti modelljének céljaitól. Ezért a cleanme.life-nak elnevezett humanitárius, higiéniai termékcsaládunk mellé kifejlesztettük a helpme.life

internetes applikációt, ami egyrészt bárki számára elérhető és a számítógépes nyelvet jól beszélő fiatal nemzedékek számára közel viszi és könnyűvé teszi az adományozást, másrészt megmutatja azt is, hogy miként használja fel az adott jótékonysági szervezet az adományt. Reméljük, hogy amiként a humanitárius termékmodellünk a jótékonysági szervezetek biztonságában, úgy a helpme.life applikációnk a szociális érzékenység kiterjesztésében jelent majd hozzáadott értéket. És hangsúlyozom, hogy mindez kéz a kézben jár a környezettudatossággal! Egyébként már érdeklődnek a termékcsalád iránt Németországból és Ausztriából is, de nem szeretnénk előreszaladni.

A termékcsaládot fejlesztő *Powerpak Kft.*-t három éve vetted meg. Nem titkoltad, hogy a jó alapok ellenére akadt bőven teendőd is. Mikor és miért jutottál arra, hogy új irányokat keress a cégnek?
A Powerpak igazi One Man Show volt egyszemélyes vezetésű vállalati kultúrával, amikor átvettük. Ezen mind a mai napig próbálunk érdemben változtatni, és ebből a szempontból is modernizálni. A cég egyik legnagyobb előnye a gyártástechnológia fejlesztési képessége, a legnagyobb hiánya viszont pont a vállalati kultúra és a rendszerszemlélet szinte teljes hiánya volt. Az első pillanattól kezdve az volt a célunk, hogy a kiváló kutatás-fejlesztési képességeket kihasználva újszerű terméket hozzunk létre, és ezzel párhuzamosan a vállalati kultúrát a mai kornak megfelelő szintre hozzuk. Tegyük mindezt teljesítmény alapú elismeréssel, intézményesített tudással és jelentős folyamatképesség-javulással. Minderre szükség volt és van ahhoz, hogy komolyabb üzleti célokat tudjunk kitűzni. A céljaink részben teljesültek, illetve egy új, nagy léptékű beruházási projekt keretén belül fognak kiteljesedni.

Mit tapasztalsz, visszahat a humanitárius és a környezettudatos tevékenység a vállalati kultúrára is?
Természetesen igen, hiszen sokkal könnyebb olyan célokért dolgozni, adott esetben küzdeni, amelyekkel egyértelműen a jót szolgáljuk, és a következő generáció jövőjét alapozzuk meg.

Említetted, hogy indult helpme.life néven applikáció is – hogyan kapcsolódik ez a termékcsaládhoz?
Az én hitvallásom, hogy ha van két nagyjából azonos teljesítményű termék, akkor – feltéve, hogy árban is versenyképes – a humanitárius terméket fogják választani a fogyasztók, hiszen az emberek alapvetően jók, és ezer példa mutatja, hogy szeretnek adni is. Azt persze mi is érzékeltük, hogy sok kérdés és kétely merült és merül fel az adományozással kapcsolatosan – a hiteltelenség rendkívül nagy kihívás például. Egyetlen adományozó vásárlót sem ismertem még, aki elolvasta volna a 70-100 oldalas éves jelentését bármelyik adománygyűjtő szervezetnek – én megtettem. Nem csak magyar, hanem nyugat-európai és amerikai szervezetekét is. A helpme.life-appal ezt a bizonyos hitelességet szeretnénk segíteni felépíteni, és nem titkolt szándékunk, hogy az adományozási kultúrát érdemben javítsuk. Úgy gondoljuk, ha van egy applikáció, ahol össze lesznek gyűjtve a különböző szervezetek és támogatandó programok, hírek, információk egy helyen, ráadásul visszacsatolást kaphat a támogató a pénze elköltésének miként jéről, akkor gyorsan javul majd a hitelesség is. A kapcsolódásnak természetesen van egy fizikai módja is: a termékeink csomagolásán lévő QR-kódról egyszerűen letölthető a helpme.life.

A Jemefy Holding egyéb cégeihez társítható humanitárius cél? Ez inkább csak kiegészítő elem vagy lehet a rendszer integráns része is?
Talán úgy szerencsés fogalmazni, hogy az ESG-t beépítettük az üzleti modellünkbe. Csak akkor indítunk új projektet, ha látunk benne valami extra értéket a sima for-profit célokhoz képest – jósági foknak hívjuk ezt házon belül. Természetesen a vállalkozás továbbra is for-profit alapon működik, de úgy hisszük, a miénk hiteles, hosszú távon értéktermelő üzleti modell. Ha csak arra gondolunk, hogy nem lesz tiszta vizünk, élelmiszerünk akár 10-20 éves időtávban – bizonyos mértékben sajnos már most sincs –, akkor szerintem egyértelmű, hogy milyen jellegű projekteket és vállalkozásokat kell felkarolni és sikerre vinni.

Nyolc éve lettél multinacionális vállalati vezetőből alapító-tulajdonos, mára – akvizíciókkal és sok munkával – a Jemefy Technologies felmérésünk szerint a 100 legértékesebb, magyar tulajdonú hazai cég egyike. Ha sorra veszed a buktatókat és nehezítő körülményeket, mit tanácsolnál a cégvásárláson gondolkodó menedzsereknek?
Szomorúan tapasztalom, hogy a magyarországi vállalkozások technológiai érzékenysége és innovációs nyitottsága alacsony. Ezt a GEM felmérése is alátámasztja, amely 90%-ra teszi azon hazai vállalkozások arányát, amelyek nem igazán nyitottak az innovációra. Én ráadásul nem tekintem igazi innovációnak azt, hogy valamilyen támogatásból veszünk egy gépsort. Mivel globális világban élünk, és a gazdasági protekcionizmus is erős, ráadásul épp több szintű gazdasági háború is zajlik, szerintem csak akkor van esélyünk valódi nemzetközi sikerre, ha a termékünk vagy szolgáltatásunk a globális versenytársainkhoz viszonyítva is tud új értéket teremteni. A fentieket figyelembe véve mindenkit arra buzdítok, hogy úgy válassza ki a projektjét vagy akár akvizíciós célpontját, hogy a nemzetközi piacokon sikereket érhessen el, még ha természetesen nem is egyik napról a másikra. A vállalkozó szó itthon sajnos még ma is inkább pejoratív tartalommal bír, szemben a francia-angol entrepreneur kifejezés nemzetközi értelmezésével. Remélem, hogy hamarosan együtt ünneplünk majd minél több magyar innováción alapuló és itthoni bázisát sosem elveszítő nemzetközi sikert.

BÁNÓCZI ANNA
ELEMZŐ
CONCORDE MB PARTNERS
ANNA.BANOCZI@CMBP.HU

Interjú Tabányi Mónikával és Pájer Tamással

PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÁSOK KÜLFÖLDÖN, ITTHONRÓL

MINDEN VÁLSÁGBAN MEGNŐ AZ IGÉNY ARRA, HOGY AKI TEHETI, NE EGYETLEN ORSZÁGBAN TARTSA A TELJES PÉNZÜGYI VAGYONÁT. A FÖLDRAJZI DIVERZIFIKÁCIÓ ELSŐSORBAN A PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK SZÁMÁRA ELÉRHETŐ, DE MÁR AZ SEM MAGÁTÓL ÉRTETŐDŐ, HOGY MEKKORA VAGYONNAL SZÁMÍTHAT VALAKI PRIVÁTBANKI KISZOLGÁLÁSRA MAGYARORSZÁGON, ÉS MEKKORÁVAL NYUGAT-EURÓPÁBAN. FELMERÜLHETNEK AZ ADÓZÁSI KÉRDÉSEK, AZ ELÉRHETŐ BEFEKTETÉSI ESZKÖZÖKKEL, A SZABÁLYOZÁSI KÖRNYEZETTEL, ÉS NEM UTOLSÓSORBAN A SZOLGÁLTATÁSOK ÁRAZÁSÁVAL KAPCSOLATOS KÉRDÉSEK IS. EZEKRŐL KÉRDEZTÜK *TABÁNYI MÓNIKÁT*, A CONCORDE PRIVÁTBANKI IGAZGATÓJÁT, ÉS *PÁJER TAMÁST*, A *CONCORDE INVESTMENTS IRELAND* ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁT.

Korábban főleg svájci és osztrák privátbankokkal összefüggésben lehetett arról hallani, hogy a tehetős magyar ügyfelek igyekeznek földrajzilag is diverzifikálni a megtakarításaikat. Egy ideje erről mintha kevesebb szó esne, a Concorde pedig Írországban alakított ki erre alkalmas megoldást. Milyen tényezők befolyásolták a döntésüket, amikor Írországot választották?

Tabányi Mónika: A tehetős magyar ügyfelek többségének szempontjából nézve a svájci és az osztrák versenytársaink vonzerejének folyamatos csökkenése mögött két alapvető ok húzódik meg. Egyrészt egy többlépcsős szabályozási változás eredményeként, amit az EU kényszerített ki, lényegében eredeti formájában megszűnt mind a svájci, mind az osztrák banktitok, ami korábban komoly, és tegyük hozzá, nem feltétlenül fair versenyelőnyt biztosított a más országokban működő privátbanki szolgáltatókkal szemben. Másrészt a nyugat-európai szolgáltatók megemelkedett belépési küszöbeivel összevetve kedvező, hogy a Concorde Investments Ireland már 300 ezer eurótól ki tudja szolgálni az ügyfeleket, és ez maradéktalanul személyes, exkluzív kiszolgálást jelent. De arra is sok példát látunk, hogy valaki könnyedén beleférne a megemelkedett nyugat-európai limitekkel is a privátbanki kategóriába, de nem akar „kicsi" lenni az ottani, még sokkal nagyobb ügyfelek között. Ez racionálisan nézve is érthető, szó sincs róla, hogy ez ego-kérdés lenne. Teljesen természetes, hogy egy svájci privátbanki ház a kevésbé tehetős és fizikailag, kulturálisan egyaránt távol lévő ügyfeleinek a legkevésbé értékes szolgáltatásait igyekszik nyújtani. Ez pedig mind ügyfélélményben, mind a portfóliók teljesítményében erőteljesen érezteti a hatását.

Pájer Tamás: Ha nincs svájci és osztrák banktitok, márpedig gyakorlatilag már nincs, akkor egy privátbanki szolgáltató ideális működési környezete Európában jórészt a pénzügyi szektor és a mögötte lévő

intézményrendszer fejlettségének a függvénye. Írország ezekben a feltételekben élen jár. A pénzügyi szektor magán viseli az angolszász pénzügyi és szabályozási kultúra sok évszázad alatt megszilárdult erényeit, és ne felejtsük el, hogy a Brexit után az EU-ban ez már egyedülálló értéknek számít. Nagy-Britannia kilépése az Unióból ráadásul valóságos exodust eredményezett a pénzügyi szektorban, elsősorban éppen befektetési területen, és ennek legfőbb nyertese Írország volt. A pénzügyi szektor elképesztően fejlett, amire mi is támaszkodunk, a letétkezelőnk például a világ egyik legnagyobb bankja. Ezt a rendszert ráadásul Európa egyik legszigorúbb pénzügyi felügyelete tartja igencsak rövid pórázon.

Azt gondolnánk, hogy a szektor szereplői felől nézve a szigorú szabályozás és a szigorú hatósági felügyelet inkább kényelmetlenség, ehhez képest Ön ezt pozitívumként említi.
Pájer Tamás: Az valóban igaz, hogy az ír felügyelet több évtizedes, többek között Nyugat-Európában, multinacionális pénzügyi nagyvállalati közegben is gyűjtött szakmai tapasztalataim fényében is hihetetlenül alapos, és akkor visszafogottan fogalmaztam. Azonban mi ezt az igencsak hosszú felügyeleti engedélyezés közben is inkább úgy fogtuk fel, mint ami minősít és rangot ad. Írországban működési engedélyt kapni, és a folyamatosan ellenőrzött magas követelményeknek megfelelni ugyan önmagában még nem üzleti siker, de mégis olyasmi, amire a munkatársaimmal együtt azt hiszem, joggal vagyunk büszkék. Az ebbe fektetett rengeteg munka meg is térül, megalapozza az ügyfelek jóleső bizalmát, és ezt nagyon jó érzés megtapasztalni minden egyes új ügyfelünknél. Tudjuk jól, hogy az ügyfelek választásában szerepet játszik ez a robusztus szabályozási és felügyeleti háttér is, és ez rendben is van így.

Esetleg arra is van példa, hogy ez nagy hagyományokra visszatekintő pénzügyi szabályozási környezet olyan szolgáltatást is lehetővé tesz, amit a magyarországi nem?
Pájer Tamás: A szolgáltatások típusai és alapvető feltételei a jelentős részben harmonizált EU-s szabályozási rendszernek köszönhetően nagyban hasonlítanak, de ezzel együtt van példa ilyenre. Írországban lehetséges, hogy házastársak számára közös értékpapírszámlát (joint account) vezessünk, ennek különféle élethelyzetekkel kapcsolatos előnyei értékesek lehetnek. Apróságnak tűnik, mégis sok privátbanki ügyfélből nagyobb érdeklődést vált ki ez a lehetőség, mint amikor a díjainkról beszélgetünk velük. Pedig azok is rendkívül versenyképesek, sőt attraktívak a nyugat-európai privátbanki mezőnyben.

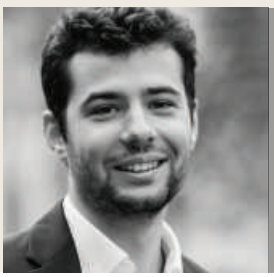
Tabányi Mónika: Arra törekedtünk, hogy az ügyfeleink számára megtartsuk a magyar és az ír szabályozások által lehetővé tett előnyöket. A Tartós Befektetési Szerződés a magyar adójog intézménye, amit a Concorde Investments Ireland ügyfelei ugyanúgy használhatnak, mintha magyarországi szolgáltatót vennének igénybe. Ennek a potenciálisan adómentességet biztosító konstrukciónak az ír jog alatt működő, ír hatóságok által felügyelt, önálló ír vállalatként fizikailag is Dublinban működő Concorde Investments Ireland szolgáltatásaiban való beépítését kivételes versenyelőnynek tartjuk, és szerencsére az ügyfeleink ugyanígy vannak ezzel.

Magánszemélyeken és vállalatokon kívül esetleg más, speciális entitások is nyithatnak számlát az ír Concorde-nál?
Pájer Tamás: Igen, vezetünk számlát bizalmi vagyonkezelők, illetve bizalmi vagyonkezelésbe adott, önálló adóalanyiságú kezelt vagyonok számára is, a magyar vagy az európai bizalmi vagyonkezelés jogintézménye alapján, beleértve a külföldi trust-okat is, különféle típusú alapítványoknak ugyancsak. A földrajzi diverzifikáció igénye gyakran kéz a kézben jelentkezik a professzionális vagyontervezési megoldások használatával, mi ezeknek is megfelelő platformot biztosítunk, legyen szó akár euróban, dollárban, forintban, vagy éppen angol fontban vezetett számlákról.

Adódik a kérdés, hogy az ír Concorde ügyfelei élhetnek-e azzal a kényelemmel, hogy a magyarországi Concorde-os privátbankárukon keresztül intézzék az ügyeiket.
Tabányi Mónika: A két vállalat közötti szerződések és ezek felügyeleti auditálása lehetővé teszi, hogy az ügyfeleknek a XII. kerületnél messzebb ne kelljen mennie, sem az írországi számlanyitás, sem a későbbi magyar nyelvű ügyintézés során.

Pájer Tamás: Ezzel együtt nagyon szívesen látjuk az ügyfeleinket személyesen is Dublinban! Tartunk az irodában tartalék esernyőket is, tehát akkor sincs gond, ha éppen esni fog. Csendben elárulom: éppen esni fog.

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



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

Interjú Szot Mártonnal és Nagy Gáborral

ÁPRILIS ELEJÉN KÉT ÚJ SENIOR CSATLAKOZIK A CMBP CSAPATÁHOZ

RITKÁN TÖRTÉNIK OLYAN, HOGY EGYSZERRE TÖBB SENIOR CSATLAKOZIK EGY PROFESSZIONÁLIS SZOLGÁLTATÓ CÉGHEZ. MOST A CMBP-BEN, NAGY ÖRÖMÜNKRE, ILYEN TÖRTÉNIK. TÍZ ÉVVEL AZUTÁN, HOGY AZ *MB PARTNERS* AZ *ORIENS CSOPORT*HOZ KERÜLT, ILLETVE HÉT ÉS FÉL ÉVVEL AZUTÁN, HOGY A *CONCORDE VÁLLALATI PÉNZÜGYEK* ÉS AZ *MB PARTNERS* ÖSSZEOLVADT, *SZOT MÁRTON* ÉS *NAGY GÁBOR* SZEMÉLYÉBEN KÉT EGYÜTTMŰKÖDŐ PARTNER ERŐSÍTI A CSAPATOT.

Üdvözöljük a CMBP új Együttműködő Partnereit, Nagy Gábort és Szot Mártont, akik áprilistól dolgoznak velünk. Meséljetek a szakmai háttéretekről!

N.G.: Pályakezdőként a *Citibank*nál – a 90-es évek első felében – megbíztak a custody (lényegében értékpapír-letétkezelés) üzletág felépítésével az ébredező hazai részvénypiacon (a tőzsde és az elszámolóház is óvodás korban volt még). A szótárban (az internetkorszak elején jártunk) néztem meg, hogy a custody rendőrségi őrizetbe vételt jelent, nem tűnt izgalmasnak. De az volt! Hamarosan már ADR/GDR programot szerveztünk kibocsátóknak (először a *Fotex*nek, aztán a *Pick*nek), és tőzsdei tranzakciókat számoltunk el az érkező külföldi intézményi befektetőknek. Hamar átláttam, hogy a letétkezelésnél sokkal nagyobb kihívás egy egész kibocsátás megszervezése (akkor indultak a nagy privatizációk, részben a tőzsdén keresztül). Innentől nem volt megállás: befektetési banki területen dolgoztam először multinacionális, aztán regionális bankoknál.

Sz.M.: Én a *CA-IB*-nél kezdtem a pályám, egy egyetemi tanárom közvetítésével. Az interjú előtt rossz webcímet ütöttem be, így a corporate finance helyett a CA-IB alapkezelő oldalára kerültem. Megnéztem, hogy mivel foglalkoznak, éreztem, hogy nem álmaim állása, de már csak a tanárom miatt is elmentem az interjúra. A szokásos kérdések között hamar előjött, hogy mi a legérdekesebb abban, amit csinál a cég. Nehezen tudtam rá őszinte lelkesedéssel válaszolni, de azért mondtam ezt-azt, persze udvariasságból csupa jót. A velem szemben ülők hamar rájöttek, hogy fogalmam sincsen, hogy hol vagyok, de szerencsére kellő humorral fogadták. Elmondták, hogy mivel foglalkozik a cég, bennem meg végigfutott, hogy életem legjobb lehetőségét szalasztottam el egy rossz webcím miatt. Aztán az interjú végén közölték, hogy fel vagyok véve. Onnantól kisebb kitérőkkel tranzakciós tanácsadással foglalkozom az elmúlt közel húsz évben. Voltam ügyféloldalon, a *Malév*nél és a *Magyar Telekom*nál,

vezettem a saját startup cégemet. Valahogyan mindig visszataláltam a tanácsadói területre, legutóbb a *KBC*-hez, majd onnan egy belső átszervezés miatt a *K&H*-hoz, ahol Gáborral is megismerkedtünk.

Mi motivált titeket legjobban, amikor hozzánk csatlakoztatok?
N.G.: Mindig egy nagy kereskedelmi banki egység pici része voltam a saját corporate finance tanácsadási szolgáltatásainkkal. Most végre olyan cégnél dolgozom, amelyik 100%-ban arra a tevékenységre fókuszál, amelyre én is fogok. Még szoknom kell ezt a pozitív érzést.

Sz.M.: Már a pályám legelején is gyakran előjött a Concorde név, és mindig nagy tisztelettel, komoly versenytársként beszéltek róla a kollégáim. Nagyon várom, hogy egy nagy, professzionális csapat része lehessek, ahol hasonló gondolkodású kollégákkal fogunk együtt dolgozni.

Mi lehet a hozzáadott értéketek a CMBP csapatának tevékenységéhez?
N.G.: A CMBP nagyon aktív a magyar vállalatfelvásárlási és -eladási piacon. Igyekszünk ehhez is érdemben hozzátenni tranzakciós tapasztalataink alapján. Ugyanakkor sok lehetőséget látunk a hazai értékpapír-kibocsátások megszervezésében is (természetesen együttműködve a C*oncorde Értékpapír*ral mint befektetési szolgáltatóval). Szeretünk még nem egészen IPO-érett kibocsátókkal dolgozni, élvezem a kreatív munkát velük, amikor fokozatosan lépkednek a tőzsde valamelyik kategóriája felé. Nekem a kicsi is szép, ha látom a növekedési potenciált. Az *MNB* által vezérelt *Növekedési Kötvényprogram* felrázta a kötvénypiacot. Aktívak voltunk az elmúlt években új kibocsátások szervezésében, rating, illetve egyéb debt oldali tanácsadásban is, bízunk benne, hogy ezekre a szolgáltatásokra a CMBP ügyfélkörében is lesz kereslet.

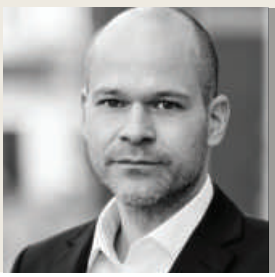
Sz.M.: Bár versengünk a piac szereplőivel, ugyanakkor nagyon hiszünk a kooperációban is. Szívesen kiszolgáljuk partner nagybankok olyan, elsősorban SME, családi hátterű ügyfeleit, amelyek a CMBP szaktudására tartanak igényt. Úgy látjuk, hogy a bankok jelenleg nem építenek a CMBP-hez hasonló méretű corporate finance csapatokat, inkább a hitelezésre fókuszálnak, egyébként teljesen érthető módon. Ugyanakkor azt látjuk, hogy a fenti vállalkozói-vállalati kör komoly hangsúlyt fektet a bankkapcsolatai fejlesztésére. Így természetes módon adódhat az együttműködés.

Milyennek látjátok a hazai tőkepiac következő időszakát, az aktuális M&A-piaci lehetőségeket?
N.G.: A magas hozamkörnyezetben a vállalati kötvénypiac szervezési oldala megállt, ezeken a szinteken nem szabad évekre eladósodni. A részvény forgalomba hozatalra készülő cégek versenyeznek a magas hozamot biztosító államkötvényekkel (a tízéves állampapír közel 10%-os hozamot kínált március közepén). A cégvásárlás finanszírozása megdrágult, a bankok kockázatkezelése is óvatosabbá vált. Nem hangzik jól, de látszik a fény az alagút végén. Az M&A-tevékenységet továbbra is mozgatják a klasszikus indokok: generációváltás, regionális terjeszkedési vágy, piaci konszolidáció, azonban a tranzakciók lebonyolítása kétségkívül lassulhat, a vevők finanszírozási lehetőségei szűkültek az elmúlt időszakban. A zöld finanszírozás előtérbe fog kerülni a kötvénykibocsátások esetében, az ESG-keretrendszer felállítására támogatás is kapható. A hozamok csillapodásával a zöldkötvények piaca ismét felpöröghet.

Sz.M.: A tőzsdére lépés hosszú folyamat. Az ügyfelek néha szeretnék, de nem lehet kihagyni lépéseket. Most inkább a felkészülés időszakát éljük, tőkét bevonni kicsit később érdemes megfelelő árazással. A tangóhoz is két ember kell: egy sikeres kibocsátás esetén a kibocsátó és a befektetők is mosolyognak. A felvásárlási piacon jó lehetőségek adódhatnak azoknál a cégeknél, amelyek a korábbi, igen kedvező hozamkörnyezetben hosszú távra, fix forrásköltségen adósodtak el, és részben emiatt jelenleg is stabilabb a működésük. Az ő esetükben természetes lehet, hogy a nehezebb gazdasági környezetben megbicsakló versenytársaikat felvásárolják, így biztosítva a piaci részesedésük vagy a mérethatékonyságuk növekedését.

Mire vagytok igazán büszkék?
N.G.: Mindig szerettem terméket fejleszteni. Részt vehettem többek között az első commercial paper és az első MTN-program felállításában, az első osztalék-kötvény kibocsátásában. Dolgoztam az első certifikátok tőzsdei bevezetésén is. De azért semmi sem tölt el akkora büszkeséggel, mint amit a három gyermekem felnevelése jelent. Ez az én csúcsteljesítményem.

Sz.M.: Nekem nagyon tetszik, hogy egy olyan munkát találtam magamnak, amiben még nem volt két egyforma napom. Minden ügy, minden tranzakció más és más, keresem és szeretem a változatosságot. Mivel a három gyerekem együtt tíz évesek, így a változatosság otthon is garantált. Gábortól még le vagyok maradva egy pár évvel, de a feladat adott.



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

CMBP KÖNYVKLUB

ÖSSZEFOGLALÓ A CMBP KÖNYVKLUBRÓL

2023. FEBRUÁR 16-ÁN KERÜLT MEGRENDEZÉSRE A HARMADIK CMBP KÖNYVKLUB, AMELYNEK KÖZÉPPONTJÁBAN *SIMON SINEK: A JÓ VEZETŐK ESZNEK UTOLSÓNAK – HOGYAN ÉPÍTSÜNK ÖSSZETARTÓ, LELKES ÉS SIKERES CSAPATOT?* CÍMŰ KÖNYVE ÁLLT. AZ ESEMÉNY SORÁN *HORVÁTH PÉTER* (VEZÉRIGAZGATÓ, UBM CSOPORT), *PŐCZE BALÁZS* (KREATÍV IGAZGATÓ, MITO CREATIVE) ÉS *SÁNDORFI BALÁZS* (ALAPÍTÓ-ÜGYVEZETŐ, BANKMONITOR.HU) BESZÉLGETETT A KÖNYVRŐL *MÉSZÁROS ANTÓNIA* (ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ, UNICEF MAGYARORSZÁG) MODERÁLÁSÁVAL.

Felvezetőként – a CMBP Könyvklubok történetében szinte már hagyományosan – Pőcze Balázs mutatta be a könyvet, gondolatait a benne végigvonuló főbb motívumokra felfűzve (vissza-visszatérő katonai történetek, evolúciós-biológiai indoklások, generációs ellentétek, absztrakció). Ezt követően Mészáros Antónia vette át a beszélgetés irányítását, aki az általa feltett kérdésekkel törekedett arra, hogy a beszélgetés résztvevői a saját maguk által átélt gyakorlati tapasztalatokkal egészítsék ki a Sinek-könyv példáit.

A beszélgetés során felmerült kérdésként, hogy a résztvevők mennyiben ismertek magukra a Sinek által lefestett vezető képében. Kifejezetten érdekes volt látni, ahogy a kérdésre válaszolva mindegyik meghívott betekintést engedett a vezetői hitvallásába, az általa fontosnak tartott vezetési alapelvekbe.

Pőcze Balázs szerint törődést és figyelmet kell szentelni a munkatársaknak, mindazonáltal ő személy szerint céges eseményeken (pl. karácsonyi buli) nem szokott

részt venni, inkább arra törekszik, hogy a munkahelyi projektek kapcsán ismerje meg minél jobban a kollégáit, és alakítson ki velük jó kapcsolatot.

Horváth Péter kifejtette, hogy náluk a UBM-nél a céges kultúrát az 1996-os alapítás óta az emberközpontúság jellemzi, s bár a jelenlegi dolgozói létszám már 388 fő, ekkora méret mellett is törekednek a közvetlenségre – Péter ajtaja nyitva áll mindig a dolgozók előtt, akik esetenként nemcsak munkával kapcsolatos, hanem személyes kérdésekben is tanácsot kérnek tőle. A UBM-nél attól fogva, hogy valakit felvesznek, rögtön a csapat részének tekintik.

Sándorfi Balázs úgy látja, hogy a Sinek-könyv olyan alapigazságokat ír le, amelyekkel jó, ha egy cégvezető már azelőtt tisztában van, mielőtt a gyakorlatban vezető pozícióba kerülne. Elmondása szerint őt a könyv kapcsán kifejezetten az foglalkoztatja, hogy az abban felsorolt „jó gyakorlatokat" hogyan lehet minél jobban a gyakorlati működésbe átültetni, lehetnek-e és mik az implementáció gátjai. Meggyőződése, hogy egy szervezet akkor tud sikeresen működni, ha az egyes funkcionális területeket olyan kollégák irányítják, akik adott területen a vezetőnél felkészültebbek, s ezen területek hatékonyan kooperálnak is egymással.

A beszélgetés kitért a vezetői önfeláldozás kérdéskörére is, amely a Sinek-könyv egyik központi gondolata. Ahogyan azt a címben is jelzi, Sinek szerint a jó vezetők gondját viselik a beosztottjaiknak, teret engednek a kibontakozásuknak, képletesen szólva „ők esznek utolsónak" az asztalnál. A résztvevők egyetértettek abban, hogy a vezetői önfeláldozásnak kell, hogy korlátjai legyenek, fontos, hogy a munkavállalói elvárásokat az észszerűség határain belül, a szervezet érdekeit szem előtt tartva vegyék figyelembe.

A vezetői attitűdök mellett olyan, napjainkban népszerű, vezetők és alkalmazottak számára egyaránt releváns HR-témák kerültek terítékre, mint a különböző generációk munkahelyi adaptációja, munkaerő-megtartás és fluktuáció, vagy a távoli munkavégzés

„Egy szervezet akkor tud sikeresen működni, ha az egyes funkcionális területeket olyan kollégák irányítják, akik adott területen a vezetőnél felkészültebbek, s ezen területek hatékonyan kooperálnak is egymással."

„Csak az olyan céget szeretik meg a fogyasztók is, amelyet az alkalmazottai már szeretnek."

(home office). Az Y-generációs munkavállalók megtartásában rejlő kihívásokat a gyakorlatban is tapasztalják a beszélgetés résztvevői, ezek kezeléséhez a könyvben gyakorlati útmutatót is talál az olvasó.

Sinek több esetben rámutat olyan bevett vállalati gyakorlatokra, általános attitűdökre, amelyek szerinte hosszú távon a szervezet eredményességének is gátjává válhatnak. A szervezeti kultúra kiemelt szerepére utalva úgy fogalmaz, hogy „Csak az olyan céget szeretik meg a fogyasztók is, amelyet az alkalmazottai már szeretnek." Példaként hozza a work-life balance kérdését, amelyet szerinte nem a ténylegesen ledolgozott munkaórák száma határoz meg, hanem az, hogy mennyire érezzük jól magunkat a munkahelyünkön, s ez milyen lenyomatokat hagy bennünk a nap hátralévő részére, amikor hazaérünk. Hiába nem kell túlóráznunk, ha a munkánkat toxikus munkahelyi közegben kell elvégeznünk, ahol adott esetben megfélemlítés vagy megalázás ér bennünket. Ha azonban a vezetőség törekszik a „biztonság körének" kiépítésére, úgy a munkavállalók hatékonyabban és egymással együttműködve tudnak dolgozni, hiszen energiájukat nem a szervezeten belüli veszélyek kezelésére kell, hogy fordítsák.

Összességében elmondható, hogy a CMBP Könyvklub nemcsak a meghívottak gondolkodásmódjába, hitvallásába engedett betekintést, hanem – kifejezett moderátori törekvésként – a hallgatóság soraiban ülők is aktívan bekapcsolódtak a beszélgetésbe, amely diskurzus a hivatalos programot követően is folytatódott, kisebb csoportokban. Talán itt érhető tetten, hogy a könyvben olvasottakat mennyivel gazdagíthatja, színesítheti az, ha a benyomásainkat meg tudjuk osztani másokkal, s a saját értelmezésünk mellett mások véleményét is megismerhetjük. A CMBP Könyvklub ezen találkozás lehetőségét teremtette meg ismételten, s a könyvvel a kezükben érkező, lelkes hallgatóságot elnézve, bizonyára nem utoljára.

SZEPESI NÓRA
ELEMZŐ
CONCORDE MB PARTNERS
NORA.SZEPESI@CMBP.HU

CÉGELADÁS BVK-VAL – NEM ÁRT AZ ÓVATOSSÁG!

MÍG RÉGEBBEN A HOLDINGTÁRSASÁG VOLT A HÍVÓSZÓ ANNÁL, AKI MAGÁNSZEMÉLYKÉNT CÉGÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSÉBE KEZDETT, ADDIG MÁRA MINDENKI BIZALMI VAGYONKEZELÉSBEN GONDOLKODIK A CÉGELADÁS ELŐTT. NEM ÁRT AZONBAN TISZTÁBAN LENNI AZZAL, HOGY BVK ALKALMAZÁSA KOMOLY ADÓZÁSI KOCKÁZATOT IS HORDOZHAT MAGÁBAN – AMINT ERRE SZÁMOS ADÓHATÓSÁGI ÁLLÁSFOGLALÁS IS RÁMUTATOTT.

Holdingtársaság vagy bvk?

Amennyiben magánszemély értékesíti az általa felépített céget, úgy a cégbe bevitt vagyon és az értékesítési ár közötti különbség adóköteles jövedelem. Márpedig ez nem egy esetben komoly adófizetési kötelezettséghez vezet, hiszen a cégbe bevitt vagyon sokszor nem haladja meg a kezdeti tőkeként megjelölt három millió forintot. Az így keletkezett jövedelem után magánszemélynek 15%-os szja-fizetési (és limitált szocho-fizetési) kötelezettsége van.

Holdingtársaság alkalmazásával az értékesítésen keletkezett jövedelem adómentessé tehető, ha azt megelőzően a magánszemély egy holdingtársaságot alapít, és abba beapportálja a társasági üzletrészt. Ilyenkor, az apportérték gondos megtervezése esetén, az értékesítésen nem keletkezik nyereség, és ezért adókötelezettség sem. Ennek a megoldásnak azonban a hátránya, hogy az lényegében csak egy adóhalasztást biztosít: abban a pillanatban, ahogy a magánszemély a holdingtársaságból a vagyont kiveszi, az adókötelezettség beáll.

Mi is a bvk, és miért jó?

A bizalmi vagyonkezelés egy olyan jogi konstrukció, amelyben a vagyonrendelő a tulajdonában lévő eszközöket egy másik szervezet vagy személy (a vagyonkezelő) részére adja át azzal a céllal, hogy a vagyont ő kezelje, és végső soron azt a kedvezményezetteknek kiadja. A bvk alapja a

vagyonrendelő és a vagyonkezelő között kötött szerződés, ami rendelkezik a vagyonkezelés módjáról és a kedvezményezettek részére való vagyonjuttatás rendjéről. Csábítóan hat a bvk-k alapítására, hogy a vagyonkezelő akár maga a vagyonrendelő is lehet, ezért elérhető, hogy a vagyon ne kerüljön ki a vagyonrendelő végső kontrollja alól.

A bvk legfőbb, vállalateladási tranzakciókban kihasználható adóelőnye abban rejlik, hogy a vagyonkezelésbe átadáskor a felek a vagyont piaci értékre átértékelhetik. Ezt követően pedig, ha a bvk a vagyont közeli hozzátartozóknak mint kedvezményezetteknek kiadja, úgy az csak akkor adóköteles, ha a kedvezményezett által megszerzett vagyon értéke magasabb, mint a vagyonkezelésbe adáskor megállapított érték.

A fentieket szemléltessük egy példával. Tegyük fel, hogy a céget a magánszemély 3 millió forint törzstőkével alapította, és ennél több vagyont nem is tett be a társaságba működése során. A magánszemély a társaságot 1 milliárd forintért kívánja értékesíteni. Amennyiben a magánszemély a társasági részesedést az értékesítést megelőzően, ezen 1 milliárd forintos értéken a bvk-ba beteszi, azt a bvk-n keresztül értékesíti, majd ezt az 1 milliárd forintot a magánszemély kedvezményezettnek kiadja, úgy az így realizált 997 millió forint jövedelem az azt végső soron megszerző magánszemélynél (a kedvezményezettnél) nem lesz adóköteles. Ez pedig – a holdingtársaságokkal szemben – lehetővé teszi azt, hogy adókötelezettség a jövedelemhez hozzájutó magánszemélynél adómentes legyen.

És amire figyelni kell

Az adójogszabályok mind általános jelleggel, mind pedig adónemenként külön-külön tartalmaznak a rendeltetésszerű joggyakorlásra vonatkozó kritériumokat. Eszerint az adózó az adószabályokban nyújtott előnyöket csak akkor élvezheti, ha az eljárása megvalósítja az adott jogszabály célját, rendeltetését. A bizalmi vagyonkezelés elsődleges célja vagyonok tartós kezelése és generációk közötti átadásának elősegítése. Amennyiben egy, a cégértékesítésre létrehozott vagyonkezelési konstrukció ezt nem valósítja meg, úgy az adózási kedvezmények nem vehetők igénybe.

A bizalmi vagyonkezelés elsődleges célja vagyonok tartós kezelése és generációk közötti átadásának elősegítése. Amennyiben egy, a cégértékesítésre létrehozott vagyonkezelési konstrukció ezt nem valósítja meg, úgy az adózási kedvezmények nem vehetők igénybe.

Az adóhatóság és a Pénzügyminisztérium közelmúltbeli állásfoglalásai szerint, ha a bizalmi vagyonkezelés létrehozásának célja kizárólag az adóterhek csökkentése, és a vagyonkezelő létrehozásának nincs valós, igazolható gazdasági indoka, úgy megállapítható a rendeltetésszerű joggyakorlás követelmények sérelme. Ilyenkor az adóhatóság az adófizetési kötelezettséget úgy állapítja meg, mintha a vagyonkezelési jogviszony létre sem jött volna. Kifejezetten ilyennek minősíthető egy olyan konstrukció, amelyben nagyon rövid időn belül kerül sor a bvk létrehozására, a vagyonelem (adott esetben társasági üzletrész) bvk részére való átadására, ezen üzletrész értékesítésére, és az így befolyó vagyon kedvezményezettek részére való kiadására. Tovább rontja a helyzetet, ha a vagyonrendelő, a vagyonkezelő és (részben) a kedvezményezett személye megegyezik az ilyen struktúrákban. Annak tehát, aki a bvk adózási előnyeit ki akarja használni, érdemes a struktúrája összes körülményét egy vagyonkezelésben jártas adótanácsadóval megvizsgáltatnia.

Szintén résen kell lenni a vagyonrendelési érték meghatározásánál. Bár a jogszabály ilyen kötelezettséget tételesen nem állapít meg, de a felek akkor járnak el prudensen és adózásilag támadhatatlan módon, amennyiben a vagyonkezelésbe átadandó vagyonelemek tekintetében azok szokásos piaci árát jelölik meg. Ráadásul ahhoz, hogy ezt az értéket az adóhatóság utólag ne kifogásolja, célszerű azt a vagyonrendeléskor külső piaci értékeléssel is alátámasztani.

DR. HOSSZÚ PÉTER
ÜGYVÉD, ADÓTANÁCSADÓ
JALSOVSZKY ÜGYVÉDI IRODA
PHOSSZU@
JALSOVSZKY.COM

MBP CONCORDE MB PARTNERS | IMAP

NAGY KÁLMÁN, SZENDRŐI GÁBOR, ENDRŐDI ANDRÁS, MICHALETZKY MÁRTON, NAGY GÁBOR, PAPP LÁSZLÓ, SZOT MÁRTON, PÓKOS JUDIT, ÜNNEP TAMÁS, HAJDU-TAR GABRIELLA, FORGÁCS ÁDÁM, FASSANG NOÉMI, MULT ÁKOS, PETRIK ÁKOS, MATOS BENCE, TÓTH NÁNDOR, OLASZ VIKTOR, SZEPESI NÓRA, BÁNÓCZI ANNA

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.

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.

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

NAGY GÁBOR 2023 áprilisában csatlakozott a CMBP-hez a K&H Bank corporate finance területéről. Befektetési banki szakemberként több mint 25 éves tapasztalattal rendelkezik. Szakmai pályáját a Citibanknál és az ING-nél kezdte, 2003-tól a Raiffeisen Értékpapír ügyvezetője, majd a Raiffeisen Bank corporate finance vezetője. Elsősorban részvény- és kötvénykibocsátások szervezéséért, M&A szolgáltatások nyújtásáért és termékfejlesztésért felelt. Diplomáit a Külkereskedelmi Főiskolán és az ELTE Jogi Továbbképző Intézetben szerezte. Szabadidejét családjával, sok futással, zenével és NBA rajongással 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.

SZOT MÁRTON 2023 áprilisában csatlakozott a CMBP-hez együttműködő partnerként, korábban a K&H Bank corporate finance területét vezette. Tranzakciós tanácsadási és tőkepiaci tapasztalatát tanácsadói oldalon bankoknál és befektetési szolgáltatóknál, ügyféloldalon közlekedési és távközlési vállalatoknál szerezte. 2006-ban diplomázott vállalati pénzügyek szakirányon a Budapesti Corvinus Egyetemen. Szabadidejét feleségével és három gyerekével tölti, ideális esetben kerékpáron.

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 délkelet-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 is folyamatosan tanul, 2022-ben végzett belső és vezetői coach posztgraduális képzésen a Budapesti Corvinus Egyetem 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 gazdálkodás 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, illetve a CEMS MIM nemzetközi menedzsment mesterszakán szerzett diplomát 2019-ben, emellett posztgraduális tanulmányai eredményeként CFA befektetéselemzési diplomával rendelkezik. Korábban nemzetközi tanácsadó cégeknél szerzett tapasztalatot tranzakciós tanácsadás területén. Szabadidejét utazással, motorozással, valamint barátai és családja körében tölti.

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.

SZEPESI NÓRA 2021-ben végzett a Budapesti Corvinus Egyetem pénzügy mesterszakán, befektetéselemző szakirányon, alapszakos diplomáit ugyanitt szerezte, gazdálkodási és menedzsment, valamint politológia szakokon. Egyetemi évei alatt a FAKT Szakkollégium tagjaként tevékenykedett. Szakmai tapasztalatait a bankszektorban és külföldi befektetésösztönzés területén szerezte. A Concorde MB Partnershez 2022. szeptemberben csatlakozott elemzőként. Angolul és franciául felsőfokon beszél. Szabadidejét legszívesebben a családjával, a természetben tölti.

BÁNÓCZI ANNA a Budapesti Corvinus Egyetem pénzügy mesterszakán 2023-ban végzett, vállalati pénzügy specializáción, emellett 2022-ben végzett a CEMS MIM nemzetközi menedzsment képzésen. Korábban az egyetemi évei alatt üzleti tanácsadásban szerzett tapasztalatot gyakornokként. A Concorde MB Partnershez tanulmányai befejezése előtt, 2022 júniusában csatlakozott gyakornokként. Szabadidejét kutatással, sportolással, utazással, illetve barátai és családja körében tölti.

Idén három gyakornokkal, *Szőke Istvánnal*, *Majtényi Andrással* és *Sugár Bencével* egészülünk ki ügyfeleink támogatásában.

AMENNYIBEN MÁS AZ ELKÉPZELÉSE A VAGYONTERVEZÉSRŐL...

BIZALMI VAGYONKEZELÉS | GENERÁCIÓVÁLTÁS | ADÓZÁS | CÉGELADÁS

JALSOVSZKY

VAGYONTERVEZES.HU