

STARTUP-BÓL HERCEGI BEFEKTETÉS
MAGYARORSZÁG: ÚJ IP-BEFEKTETÉSI KÖZPONT
FLOTTAKEZELÉS ÉS ADÓZÁS
FELVÁSÁRLÁSI KÖRKÉP
MULTI SZÖVETKEZET
IMAP MB PARTNERS AZ ÉLEN
HŐKEZELT MENEDZSMENT

FROM STARTUP TO PRINCELY INVESTMENT
HUNGARY: THE NEW CENTRE OF IP INVESTMENTS
FLEET MANAGEMENT AND TAXATION
M&A PANORAMA
MULTINATIONAL COOPERATIVE
IMAP MB PARTNERS ON THE TOP
HEAT-TREATED MANAGEMENT



IMAP MB Partners

cégérték firm value

cégladás,
tőkebevonás,
felvásárlás

mergers,
acquisitions,
financing

2012/02

FÉLREMENT
FELVÁSÁRLÁSOK

BANANA-SLIP
TAKEOVERS





CÉGÉRTÉKELÉS | CÉGELADÁS | TŐKEBEVONÁS | FELVÁSÁRLÁS | KIVÁSÁRLÁS

Sajnos megint Soros Györgynek lesz igaza. A Lehman csőd után a 2-3 év alatti kilábalásban reménykedő hangok között ő egy elhúzódó válságot vetített előre, ahol legalább 10 év kell, amíg a növekedés újra dinamikus pályára áll. Az eladósodottság miatt cégek, családok és kormányok kénytelenek visszavenni és a lecsökkent kereslet lassan húzza majd csak ki a kátyúból a gazdaságot.

Ugyanakkor, a gazdaság a fellelegzés állapotában van és görög válság ide vagy oda, a korábbinál alacsonyabb szinten egyfajta egyensúlyi állapotba került. A kereslet gyenge, de az alapkamatok nulla körül, munkaerő, munkamorál van, a költségek visszafoghatók és a rés piacok támadhatók.

A következő években a vállalatok értéke lassan, fokozatosan araszol majd felfelé a megtermelt profit arányában, konjunkturális ugrások nem várhatók. Ha Ön a következő öt évben cége eladását tervezi és a cég nyeresége várhatóan jövőre sem csökken, akkor érdemes minél hamarabb megpróbálkozni az eladással. A szakmai és pénzügyi befektetőknek pénzüik van bőven, hiszen 2008 után két teljes év kimaradt és csak tavaly kezdtek el lendületesebben felvásárolgatni.

Ha készen áll egy beszélgetésre cége jövőjéről, keressen meg minket egy bizalmas konzultációra. Aponyi Erzsébet várja szíves jelentkezését a **+36 1 336 2010**-es budapesti telefonszámon vagy írjon Nagy János Róbertnek a **laszlo.papp@imap.hu** email címre.



IMAP MB Partners

T: (+36 1) 336 2010 F: (+36 1) 202 1471 E: office@imap.hu
Millenáris Irodaház, 1024 Budapest, Lövház u. 39. www.imap.hu

FÉLREMENT FELVÁSÁRLÁSOK BANANA-SLIP TAKEOVERS



A FELVÁSÁRLÁSOK KÉTHARMADA RÉSZÉNYÉRTÉK-ROMBOLÓ HATÁSÚ – A FÚZIÓK ÉS FELVÁSÁRLÁSOK, EGY A HARVARD BUSINESS REVIEW GONDOZÁSÁBAN, 2001-BEN PUBLIKÁLT KÖNYV SZERINT. MEGFIGYELÉSEK ALAPJÁN EZ A TENDENCIA A 2000-ES ÉVEKBEN IS FOLYTATÓDOTT. VAJON MIÉRT CSÚSZNAK FÉLRE A FELVÁSÁRLÁSOK? HA KÍVÁNCSI, OLVASSON TOVÁBB.

TWO-THIRDS OF ACQUISITIONS BY PUBLIC COMPANIES DESTROY SHAREHOLDER VALUE – ACCORDING TO *MERGERS AND ACQUISITIONS*, A BOOK PUBLISHED BY HARVARD BUSINESS REVIEW IN 2001. ANECDOTAL EVIDENCE POINTS TO THIS TREND CONTINUING IN THE 2000'S. WHAT ARE THE REASONS FOR ACQUISITIONS TO GO AWRY? READ ON TO FIND OUT.

Amikor egy felvásárlást bejelentenek, a piacok gyakran szkeptikusak, hogy a vevő végre tudja hajtani a sikerhez szükséges dupla-mutatványt: a felvásárló és célpont eredményességének fenntartását és a két cég szinergiáinak kiaknázását.

A tőkepiacok a vállalatokat teljesítmény-kényszerben tartják. A piactól elmaradó részvényárfolyam-növekedést produkáló vállalatokat gyorsan felvásárolják szakmai és magántőke befektetők, akik a menedzsmentnél több költségcsökkentési vagy árbevétel növelési lehetőséget látnak. Erre a nyomásra a tőzsdei cégvezérek ambiciózus üzleti tervek bejelentésével és végrehajtásával reagálnak. A piacok emelkedő részvényárfolyamokkal előlegezik meg a megbízható cégek üzleti tervteljesítését. Az így „felfújtt” részvényárak jelentik a leendő felvásárlók számára a saját és a céltársaságtól elvárt teljesítmény minimumát.

Upon the announcement of an acquisition the market is often skeptical that the buyer would pull off the double act required to make a takeover successful: Sustaining own performance, while exploiting targeted synergies.

Listed companies are under pressure from the capital markets to perform. Firms that lag the market in share price growth are quickly taken over by strategic or private equity investors, who believe they could do a better job of increasing revenues or cutting costs. This forces public company managers to publish and deliver ambitious growth plans. In most cases, markets expect such plans would be achieved, pricing growth into the share price. This is the base case scenario for the buyer.

Acquisitions only make sense if they add further value to the share price. Announcing one, communicates, that management will beat its own profit plans by adding



HA A FELVÁSÁRLÓ ÜZLETI TERVE 20-40 SZÁZALÉKOS HÁROM ÉVES NÖVEKEDÉST ÁRAZ BE, AKKOR A FELVÁSÁRLÁSNAK LEGALÁBB 20-30 SZÁZALÉKOS TOVÁBBI ÉRTÉKNÖVEKMÉNYT KELL BIZTOSÍTANIA, HOGY OLYAN ÉRZÉKELHETŐ ELŐNYT NYÚJTSON, AMI MÖGÉ FELSORAKOZTATHATÓK LEGYENEK A RÉSZVÉNYESEK.

IF THE SHARE PRICE DISCOUNTS 20%-40% INHERENT GROWTH OVER A 3 YEAR PERIOD, THE ACQUISITION WILL HAVE TO DELIVER ANOTHER 20-30% ON TOP.

Egy felvásárlásnak így csak akkor van értelme, ha a bázis értékhez képest is növelni tudja a felvásárló részvényeinek értékét. Az akvizíció bejelentésével a menedzsment saját profittervét übereli azzal, hogy a vételárat meghaladó szinergia értéket ígér. Például, ha a felvásárló üzleti terve 20-40 százalékos három éves növekedést áraz be, akkor a felvásárlásnak legalább 20-30 százalékos további értéknövekményt kell biztosítania, hogy olyan érzékelhető előnyt nyújtson, ami mögé felsorakoztathatók legyenek a részvényesek. A felvásárló számára kihívás, hogy meglévő erőforrásaival ne csak az eredeti tervét, hanem a célpont integrációját is megvalósítsa. Mint amikor egy wimbledoni versenyző az egyes és páros számokban is győzelemre tör. John McEnroe és Martina Navratilova tudták ezt a teniszben, és Jack Welch GE-je az üzletben, de a feladat a mezőny nagy részének képességein túlmutat.

Még ha a vevő hozza is a tervszámait és kiaknázza a felvásárlás szinergia hatásait, akkor sem biztos, hogy a piacrész-szerzési céljait teljesíteni tudja, mert közben a versenytársak sem ülnek ölbe tett kézzel. A felvásárlás híre saját felvásárlások elindítására és/vagy reorganizációra készíti őket. A versenytársak arra törekszenek majd, hogy saját szinergikus felvásárlással vagy költségcsökkentéssel ellensúlyozzák az úttörő felvásárló versenylőnyét.

synergy gains to its earlier budgeted numbers. For example, if the share price discounts 20%-40% inherent growth over a 3 year period, the acquisition will have to deliver another 20-30% on top. This is a great challenge, as existing resources are used to deliver the original budget, as well as to integrate the acquired company. This is similar to a tennis player shooting for Wimbledon titles in singles and doubles at the same tournament. John McEnroe and Martina Navratilova could do it in tennis, and GE did it under Welch in business, but it's a tall order for most companies.

Even if the buyer delivers its plan **plus** acquisition synergies, it may still not achieve its market share objectives. This is because competitors won't stay still. The acquisition will force them to restore their competitiveness by making their own acquisitions, or through restructuring. Competitors will try to compensate for the perceived synergy benefits obtained by the acquirer, mitigating any sustainable competitive advantage.

Competitors will also try to take advantage of the vulnerability of the buyer, that is caused by the integration process. Merging two operations is stressful to management and staff, and exposes both companies to the poaching of their talent. Buyer and target will

A VERSENYTÁRSÁK SEM ÜLNEK ÖLBE TETT KÉZZEL.

COMPETITORS WON'T STAY STILL.

EGY FELVÁSÁRLÁS ELŐRE KIFIZETETT PÉNZEKET IGÉNYEL, A BERUHÁZÁS TÖBB LÉPCSŐBEN IS MEGVALÓSÍTHATÓ, JELENTŐS CASH FLOW ÉS KOCKÁZATKEZELÉSI ELŐNYÖKET NYÚJTVA.

THE (ACQUISITION) ENTAILS AN UPFRONT INVESTMENT, WHILE CAPEX CAN BE PHASED IN OVER TIME, PROVIDING BOTH CASH FLOW AND RISK MANAGEMENT ADVANTAGES.

A riválisok az integrációs folyamat által a vevőn keltett sebezhetőséget is igyekeznek kihasználni. A fúzió mind a vevő, mind az eladó számára feszült folyamat, ami a legjobb munkatársak elcsábításának kockázataival jár. Vevő és eladó egyaránt integrációs prémium felajánlására kényszerülhet a legjobb alkalmazottak megtartása érdekében, ami azonban gyakran csak késlelteti, de nem akadályozza meg a távozást. Továbbá két vállalat működésének és cégkultúrájának kombinálása hónapokat vehet igényben, miközben a vezetés és a munkatársak az ügyfelek helyett az íróasztalukba kapaszkodnak, piacvesztést okozva.

Olykor a fejlődéshez szükséges K+F-hez és beruházási tervezettséghez képest egy akvizíció költséghatékony megoldást jelent. Amíg azonban egy felvásárlás előre kifizetett pénzeket igényel, a beruházás több lépcsőben is megvalósítható, jelentős cash flow és kockázatkezelési előnyöket nyújtva.

Egy felvásárlás nettó jelenértéke gyakran sokkal magasabb, amit torzít, hogy az árazás hasonló tranzakciók vételárához, nem pedig a menedzsment képességeihez és elkötelezettségéhez kapcsolódik. A historikus tranzakciós szorzószámok jól jönnek egy emelkedő piacon, de a vevő könnyen ráfizethet egy lassú növekedést váró környezetben.

have to pay retention bonuses to stem the hemorrhage of top performers, which, however, often only delays departures. Integrating the operations and cultures of two former competitors also takes months, diverting staff and management attention from customers and destroying market share.

Sometimes acquisitions look attractive compared to R&D and capital expenditure (Capex) projects on a total cost basis. However, the former entails an upfront investment, while Capex can be phased in over time, providing both cash flow and risk management advantages.

The net present value of acquisitions frequently ends up much higher than expected. This effect is exacerbated by the practice of valuing them based on prices paid for similar transactions, not on how management would drive value creation. Historic earnings multiples-based valuations, attractive in a rising market when the future is bright, will make buyers overpay in a low-growth environment.

István Préda | IMAP MB Partners

Source: Harvard Business Review on Mergers & Acquisitions
ISBN 1-57851-555-6

Préda István | IMAP MB Partners

Forrás: Harvard Business Review on Mergers & Acquisitions,
ISBN 1-57851-555-6



STARTUP-BÓL HERCEGI BEFEKTETÉS FROM STARTUP TO PRINCELY INVESTMENT



HÁROM ÉVE ALAPÍTOTTA MEG A BROKERNET CSOPORT MINDÖSSZE 100 MILLIÓ FORINTOS ALAPTŐKÉVEL A **QUANTIS INVESTMENT MANAGEMENT ZRT-T**, MELY A MÁSODIK LEGNAGYOBB FÜGGETLEN VAGYONKEZELŐVÉ VÁLT MAGYARORSZÁGON ÉS ÉLETCIKLUSÁNAK EGY FONTOS FEJEZETÉHEZ ÉRKEZETT NEMRÉGIBEN. A LIECHTENSTEINI HERCEGI CSALÁD SZEMÉLYES VEZETÉSE ÉS IRÁNYÍTÁSA ALATT ÁLLÓ LGT CSOPORT VÁRHATÓAN 30 SZÁZALÉKOS RÉSZESÉDÉST FOG SZEREZNI A QUANTIS-BAN. EZZEL, A TÖBB MINT 88 MILLIÁRD SVÁJCI FRANK VAGYONT KEZELŐ LGT HATÉKONY TERJESZKEDÉSBE KEZD HET RÉGIÓNKBAN, MÍG A QUANTIS ÚJ, INNOVATÍV TERMÉKEKET TUD KÍNÁLNI ÜGYFELEINEK. **SÁRÁNDI ÁKOST**, A QUANTIS VEZÉRIGAZGATÓJÁT KÉRDEZTÜK AZ ÜGYLET HÁTTERÉRŐL.
(A TRANZAKCIÓ INTERJÚNK ELKÉSZÍTÉSÉNEK IDŐPONTJÁBAN MÉG FELÜGYELETI JÓVÁHAGYÁSRA VÁRT.)

QUANTIS INVESTMENT MANAGEMENT ZRT, WHICH WAS FORMED BY THE BROKERNET GROUP THREE YEARS AGO WITH AN INITIAL CAPITAL OF ONLY HUF 100 MILLION AND HAS SINCE THEN EVOLVED INTO THE SECOND BIGGEST INDEPENDENT ASSET MANAGER IN HUNGARY, HAS RECENTLY REACHED AN IMPORTANT MILESTONE IN ITS HISTORY. THE LGT GROUP, OWNED AND MANAGED BY THE PRINCELY HOUSE OF LIECHTENSTEIN, IS EXPECTED TO ACQUIRE A 30% INTEREST IN QUANTIS. THE MOVE WILL ALLOW LGT, WHICH MANAGES ASSETS OF OVER CHF 88 BILLION, TO EMBARK ON A DYNAMIC EXPANSION PLAN IN THE CEE REGION, WHILE QUANTIS WILL BE ABLE TO OFFER NEW AND INNOVATIVE PRODUCTS TO ITS CLIENTS. WE ASKED QUANTIS CEO **ÁKOS SÁRÁNDI** ABOUT THE BACKGROUND OF THE TRANSACTION.
(AT THE TIME OF THE INTERVIEW THE TRANSACTION WAS AWAITING REGULATORY APPROVAL.)

Mint bevezetőnkben is említettük, a QUANTIS óriási növekedésen ment keresztül megalapítása óta. Miért volt szükségük a partnerbevonásra, mikor egy alapkezelőnél a gyors növekedés nem forrásigényes?

Valóban, körülbelül három éve a nulláról indítottuk a QUANTIS-t és most már 100 milliárd forintnyi vagyont kezelünk, ezzel pedig másodikkak vagyunk a független vagyongazdálkodó társaságok között Magyarországon. Körülbelül egy éve merült fel a külföldi partnerbevonás lehetősége. Azt láttuk, hogy mérethatékonysági szempontból partnerre van szükségünk ahhoz, hogy alternatív eszközöket kínálhassunk ügyfeleinknek. Tőkét nem igényeltünk, ugyanakkor nem akartunk egy sima disztribútori megállapodást kötni. Ezt szinte bárkivel megkötöttük volna... Mi azt akartuk, hogy partnerünkkel egy hajóban evezve, a legjobb termékeket sikerüljön elérnünk. Az LGT nagyon erős hagyományos és alternatív befektetésekben is, miközben épp piacra akartak lépni régióinkban – jókor, jó időben találkoztunk.

A jókor, jó időben elmondható a cég alapításáról is? A QUANTIS-t a 2008-as válságkitörés előtt vagy után indították?

2008 nyarán indult a cég egy startup irodával, három tollal és 3 három notebookkal... Az engedélyek megszerzésével decemberben kezdtük a tevékenységet. Az alapítás évében 34 millió volt a veszteségünk, majd 2009-ben már 50 millió, 2010-

As mentioned in the introduction, QUANTIS has shown spectacular growth since its inception. Why did you need to bring in a partner, considering that for a fund manager, fast growth is not capital-intensive?

Indeed, we started QUANTIS from scratch about three years ago, and now we manage assets of HUF 100 billion, which ranks us second among independent asset management companies in Hungary. The idea to bring in a foreign partner first came up about a year ago. We realized that in terms of economies of scale we needed a partner to be able to offer our clients alternative instruments. We did not require any capital, but did not want to enter into a simple distribution agreement either. We could have signed one of those with almost anyone... Our goal was to find a partner we can work shoulder to shoulder with to achieve the best products. LGT has considerable strengths in both traditional and alternative investments, and they were just about to enter the market in this region – we met at exactly the right time.

Does “at exactly the right time” also apply to the formation of the company? Did you launch QUANTIS before or after the crisis broke out in 2008?

The company began in the summer of 2008 with a startup office, 3 pens and 3 notebooks... Upon obtaining the required permits and licenses, we launched actual operations in December. In the first year we reported a loss of HUF 34 million, but in 2009



HÁROM ÉVE A NULLÁRÓL INDÍTOTTUK A QUANTIS-T ÉS MOST MÁR 100 MILLIÁRD FORINTNYI VAGYONT KEZELÜNK, EZZEL PEDIG MÁSODIKAK VAGYUNK A FÜGGETLEN VAGYONGAZDÁLKODÓ TÁRSASÁGOK KÖZÖTT MAGYARORSZÁGON.
WE STARTED QUANTIS FROM SCRATCH ABOUT THREE YEARS AGO, AND NOW WE MANAGE ASSETS OF HUF 100 BILLION, WHICH RANKS US SECOND AMONG INDEPENDENT ASSET MANAGEMENT COMPANIES IN HUNGARY.

ben 293 millió, tavaly pedig előreláthatólag közel 400 millió nyereséggel zárjuk az évet. Az időzítés jó volt, azonban ez közel sem lett volna elég ahhoz, hogy ennyi idő alatt a QUANTIS elérje életciklusának azon részét, amikor a tulajdonosok már tőkét tudnak kivenni a cégből. Persze nem ez volt a legfontosabb szempont az LGT-vel való együttműködésben.

Mit nyer a QUANTIS a 30 százalékos LGT részesedéssel?

Cégünk végzi majd az LGT többszörösen díjnyertes alapjainak forgalmazását a régióban. Ezzel gyors piacszerzésre lesz lehetőségünk olyan kombinált termékekkel, amelyek csak az LGT-n keresztül érhetők el. Jelenleg a QUANTIS a klasszikus alapok alapja termékekkel van jelen a piacon. Itt érdemes megjegyezni, hogy ezekkel az alapokkal már most egyedülállóak vagyunk, ugyanis Magyarországon például a bankok nem a klasszikus értelemben vett alapok alapja konstrukciót kínálják. Az LGT nem az alapok alapja terméktípusban, hanem az úgynevezett menedzserek menedzsere (manager of managers) konstrukcióban erős. Ennek lényege, hogy a vagyonkezelő nem alapokból válogatja össze a portfóliót, hanem menedzsereknek adnak mandátumokat az adott alap befektetéseinek végrehajtására. Ezzel sokkal nagyobb a vagyonkezelő kockázati kontrollja, miközben sokkal szabadabban lehet válogatni a befektetési lehetőségek közül. Fontos ugyanakkor, hogy az alapok alapjával szemben, ehhez a termékhez lényegesen nagyobb volumenre van

we already posted a HUF 50 million profit, which rose to HUF 293 million in 2010, and our preliminary figures suggest that last year we barely missed the 400-million mark. Timing was good, but it took much more than that for QUANTIS to reach, in such a short time, a point in its lifecycle where its shareholders can already take capital out of the business, though obviously this was not the most important aspect in our cooperation with LGT.

How can QUANTIS benefit from LGT's 30% ownership interest?

We will be the regional distributors of LGT's multiple award winning funds. This will give us the opportunity to gain market share fast with combined products only available through LGT. At the moment QUANTIS is present in the market with classic fund-of-funds products. It should be noted that we are already unique with these funds, as banks in Hungary, for example, do not offer fund-of-funds instruments in the classic sense. LGT's strength lies not in fund-of-funds products, but in so-called manager-of-managers instruments. In essence, this means that the asset manager does not compile a portfolio of funds, but gives mandates to different managers to execute the investments of the given fund. This gives the asset manager much more risk control, while it also enjoys much bigger freedom in selecting from the various investment opportunities. It is important, however, that in comparison with a fund of funds, this product requires considerably larger volume, which is more

CÉGÜNK VÉGZI MAJD AZ LGT TÖBBSZÖRÖSEN DÍJNYERTES ALAPJAINAK FORGALMAZÁSÁT A RÉGIÓBAN. EZZEL GYORS PIACSZERZÉSRE LESZ LEHETŐSÉGÜNK OLYAN KOMBINÁLT TERMÉKEKKEL, AMELYEK CSAK AZ LGT-N KERESZTÜL ÉRHETŐK EL. WE WILL BE THE REGIONAL DISTRIBUTORS OF LGT'S MULTIPLE AWARD WINNING FUNDS. THIS WILL GIVE US THE OPPORTUNITY TO GAIN MARKET SHARE FAST WITH COMBINED PRODUCTS ONLY AVAILABLE THROUGH LGT.

szükség, ami az LGT-nél bőven rendelkezésre áll. Magyarországon egyébként a jogszabályok nem is teszik lehetővé, hogy a vagyongazdálkodó ilyen befektetést eszközöljön. Szintén nagyon fontos hozadéka a partnerségnek, hogy az LGT a private banking területén immár 80 éves tapasztalattal rendelkezik, így ebben az irányban is bővíthetjük tevékenységünket.

Mennyiben volt különleges az ügylet M&A oldalról? Gondolom, nem mindennapi, hogy az ember a liechtensteini hercegi család saját vagyongazdálkodójával ül le tárgyalni...

Ez így van. Az adásvételt megelőzően ugyanolyan lépéseken mentünk keresztül, mintha például egy amerikai partnerrel tárgyalnánk, de azért az elég különleges volt, amikor az LGT-t vezető hercegi családtaggal a bécsi Palais Liechtenstein Múzeumban beszélgethettünk, amely nem mellékesen saját tulajdonukban van. Élmény volt, amikor a hercegi család kastélyában többszáz éves festményeken keresztül ismerhettem meg történetüket. Az LGT befektetése véleményem szerint nemcsak egy jó stratégiai döntés, de elismerése is eddigi munkánknak.

Mit várnak 2012-től a befektetési piacon? Milyen irányba érdemes most menni?

Nagyon optimisták vagyunk idén a részvénytőzsdéket illetően, akár a feltörekvő, akár a fejlett országokban, elsősorban a kedvező vállalati teljesítmények miatt. Persze portfólióink ennél jóval diversifikáltabbak és termékeink palettája is igen széles, mely további bővítésre kerül az LGT-vel való együttműködésnek köszönhetően.

than available at LGT. Hungarian laws, actually, do not even allow asset managers to make such investments. Another very important benefit of our partnership is that LGT has 80 years of experience in private banking, so we can expand our activities in this direction as well.

How special was the deal from an M&A point of view? I guess it is not every day that one can sit down to talk to the asset manager of the Princely House of Liechtenstein...

That is true. Prior to the acquisition we went through the same steps as with a US partner, for example, but it was indeed quite special when the member of the princely family who is in charge of LGT met us at the Palais Liechtenstein Museum in Vienna, which, not incidentally, is owned by the family. It was another amazing experience to learn about the history of the family through several hundred years old paintings in their castle. In my opinion, LGT's investment is not only a sound strategic decision, but also a recognition of our work so far.

What do you expect in the investment market in 2012? What is the best direction to take?

We are highly optimistic about the equity markets – both in emerging and developed countries – this year, primarily because of the impressive corporate results. Of course, our portfolios are far more diversified and we also have a truly wide product range, which will expand further as a result of our cooperation with LGT.

KÜLÖNLEGES VOLT, AMIKOR AZ LGT-T VEZETŐ HERCEGI CSALÁDTAGGAL A BÉCSI PALAIS LIECHTENSTEIN MÚZEUMBAN BESZÉLGETHETTÜNK, AMELY NEM MELLÉKESEN SAJÁT TULAJDONUKBAN VAN.
IT WAS INDEED QUITE SPECIAL WHEN THE MEMBER OF THE PRINCELY FAMILY WHO IS IN CHARGE OF LGT MET US AT THE PALAIS LIECHTENSTEIN MUSEUM IN VIENNA, WHICH, NOT INCIDENTALLY, IS OWNED BY THE FAMILY.

MAGYARORSZÁG, A NEMZETKÖZI IP-BEFEKTETÉSEK ÚJ KÖZPONTJA HUNGARY BECOMING A NEW CENTRE OF INTERNATIONAL IP INVESTMENTS

AZ ADÓJOGSZABÁLYOK LEGUTÓBBI MÓDOSÍTÁSÁVAL MAGYARORSZÁG AZ EURÓPAI UNIÓ EGYIK LEGJOBB IP-HOLDING HELYSZÍNÉVÉ VÁLHAT. A MÁR ÉVEK ÓTA SIKERESEN ALKALMAZOTT, A SZELLEMI ALKOTÁSOK MAGYARORSZÁGON KERESZTÜLI HASZNOSÍTÁSÁT ÖSZTÖNZŐ ADÓKEDVEZMÉNYEK MELLETT 2012. JANUÁR 1-JÉTŐL BEVEZETÉSRE KERÜLT AZ ÚN. BEJELENTETT IMMATERIÁLIS JÓSZÁG JOGINTÉZMÉNYE. AZ ÚJ KEDVEZMÉNNYEL LEHETŐVÉ VÁLIK, HOGY MAGYARORSZÁG A SZELLEMI TULAJDONHOZ KAPCSOLÓDÓ FEJLESZTÉSEK ÉS ÉRTÉKESÍTÉSEK NEMZETKÖZI SZINTEN IS ELISMERT, KIEMELT HELYSZÍNE LEGYEN.

AS A RESULT OF THE LATEST AMENDMENTS TO THE LOCAL TAX LAWS HUNGARY WILL BECOME ONE OF THE TOP IP-HOLDING LOCATIONS WITHIN THE EUROPEAN UNION. BESIDE THE EXISTING TAX BENEFITS RELATING TO THE UTILISATION OF IP RIGHTS, AS FROM 1 JANUARY 2012 THE TAX EXEMPTION OF THE 'REPORTED IP' HAS BEEN INTRODUCED. WITH THIS NEW TAX BENEFIT HUNGARY CAN BECOME AN IMPORTANT, INTERNATIONALLY RECOGNIZED LOCATION FOR IP DEVELOPMENTS AND DISTRIBUTION.

Magyarország évek óta vonzó helyszín a szellemi alkotásokhoz kapcsolódó befektetések és értékesítési struktúrák megvalósításához. A különböző típusú szellemi alkotások (szabadalom, védjegy, iparjogvédelmi oltalomban részesülő szellemi termék, know-how stb.) hasznosításán elért nyereség utáni tényleges adóterhelés Magyarországon 5%-ra mérsékelhető, szemben a környező országokban alkalmazott adóterheléssel (pl. Szlovákia 19%, Románia 16%, Ausztria 25%, Németország 15-33%). Emellett Magyarország számos külföldi állammal kötött a kettős adóztatás elkerülésére irányuló egyezményt,

Hungary has been an attractive location for IP investment and distribution structures since years. As opposed to the comparably high tax burden of the surrounding countries, in Hungary the tax rate on the profit realised from the utilisation of different types of IP rights (i.e. patent, trademark, IP protected by industrial property rights, know how, etc.) can be decreased to 5%. Furthermore, due to the double tax treaties Hungary has concluded with numerous countries, it is ensured that no (or only limited) withholding tax is levied on cross-border royalties received by a Hungarian entity. For instance, Hungary

A KÜLÖNBÖZŐ TÍPUSÚ SZELLEMI ALKOTÁSOK (SZABADALOM, VÉDJEGY, IPARJOGVÉDELMI ÖLTALOMBAN RÉSZESÜLŐ SZELLEMI TERMÉK, KNOW-HOW STB.) HASZNOSÍTÁSÁN ELÉRT NYERESÉG UTÁNI TÉNYLEGES ADÓTEHER

AS OPPOSED TO THE COMPARABLY HIGH TAX BURDEN OF THE SURROUNDING COUNTRIES, IN HUNGARY THE TAX RATE ON THE PROFIT REALISED FROM THE UTILISATION OF

MAGYARORSZÁGON 5%-RA MÉRSÉKELHETŐ, SZEMBEN A KÖRNYEZŐ ORSZÁGOKBAN ALKALMAZOTT ADÓTERHELÉSSEL (PL. SZLOVÁKIA 19%, ROMÁNIA 16%, AUSZTRIA 25%, NÉMETORSZÁG 15-33%).

DIFFERENT TYPES OF IP RIGHTS (I.E. PATENT, TRADEMARK, IP PROTECTED BY INDUSTRIAL PROPERTY RIGHTS, KNOW HOW, ETC.) CAN BE DECREASED TO 5%.

amelyek biztosítják, hogy a szellemi alkotás külföldi államokban történő hasznosítása után külföldön egyáltalán ne, vagy csak minimális mértékben keletkezzen adókötelezettség. Itt külön kiemelandó, hogy Magyarország több távol-keleti állammal olyan adójogi egyezményt kötött, amely más országok vállalkozásaival szemben a magyarországi vállalkozások számára lényegesen előnyösebb adóztatást biztosítanak. Így például Hongkong esetében a főszabályként alkalmazható 10% forrásadó helyett a magyar adóalanyok részére teljesített jogdíjkifizetésekre csak 5%-os adó vethető ki. De példaként említhető Korea is, ahol a jogdíjakra kivetett 14%-os forrásadó alól a magyar vállalkozások teljes mentesülést élveznek.

Ezt a magyarországi IP-befektetések adózási ösztönzését célzó folyamatot tette teljessé a bejelentett immateriális jószágra vonatkozó szabályok év eleji bevezetése. Ezek értelmében a 2012. január 1. után szerzett szellemi tulajdon a szerzést követő egy év eltelte után adómentesen értékesíthető, feltéve, hogy a szellemi alkotást megszerző vállalkozás a szerzést 60 napon belül bejelenti az adóhatóságnál.

További könnyítést tartalmaz a törvény arra az esetre, ha a vállalkozás valamely oknál fogva nem élt vagy nem tudott élni a fenti adókedvezménnyel. Eszerint, ha a vállalkozás a szellemi alkotást értékesíti, dönthet úgy is, hogy az adóköteles nyereséget három éven belül újabb szellemi alkotás szerzésére fordítja. Ennek megvalósulása esetén a nyereség adómentessé válik. Egyúttal az újonnan szerzett szellemi alkotás tekintetében a vállalkozás választhatja a bejelentett immateriális jószágra vonatkozó adókedvezmény alkalmazását. Ezzel a lehetőséggel az új szabályozás kezeli azt az esetkört is, amikor az immateriális jószág beszerzésére 2012. január 1-je előtt került sor, vagy egyébként a vállalkozás nem választotta a bejelentett immateriális jószágra vonatkozó adókedvezmény alkalmazását.

has concluded double tax treaties with several countries in the Far East with no withholding tax (e.g. Korea) or with limited withholding tax (e.g. Hong Kong). The introduction of the reported IP rules in January this year has further increased the tax benefits by allowing a favourable tax treatment to the development of IP assets in Hungary. According to the new rules the IP acquired or developed by a Hungarian entity after 1 January 2012 can later be sold tax-free, provided that the taxpayer acquiring the IP has reported the acquisition to the tax authority within 60 days and the sale is completed after the elapse of a one-year holding period.

The act has also introduced rules for the case the taxpayer did not or could not make use of the reported IP tax benefit. In such cases, if the taxpayer decides to use the proceeds of the IP sale to acquire another IP within a 3-year period then the profit of the original IP sale becomes exempt from corporate income tax. Upon the acquisition of such new IP the taxpayer will have the choice to apply the rules of the reported IP rules – i.e. the later sale of such IP will be exempt from corporate tax. This possibility can give a solution to the cases when the IP was acquired before 1 January 2012 or, otherwise, the taxpayer has failed to apply for the reported IP tax benefit.

The new rules make Hungary an ideal location for such IP structures where the creation or value increasing development of the IP is realised in a project company while the utilisation of the IP is carried out by other group companies. In such case, if the IP is developed in Hungary then, subsequently, it can be transferred at a high value to the distribution companies without tax payment obligation, while the distribution companies, due to the high capitalised value of the IP, can account for a significant amortisation deductible against their profits realised on the utilisation of the IP. As it appears, a tax-free 'step-up in basis' can be achieved by the simple insertion of a Hungarian project company into the structure.



MAGYARORSZÁG SZÁMOS KÜLFÖLDI ÁLLAMMAL KÖTÖTT A KETTŐS ADÓZTATÁS ELKERÜLÉSÉRE IRÁNYULÓ EGYEZMÉNYT, AMELYEK BIZTOSÍTJÁK, HOGY A SZELLEMI

DUE TO THE DOUBLE TAX TREATIES HUNGARY HAS CONCLUDED WITH NUMEROUS COUNTRIES, IT IS ENSURED

ALKOTÁS KÜLFÖLDI ÁLLAMOKBAN TÖRTÉNŐ HASZNOSÍTÁSA UTÁN KÜLFÖLDÖN EGYÁLTALÁN NE, VAGY CSAK MINIMÁLIS MÉRTÉKBEN KELETKEZZEN ADÓKÖTELEZETTSÉG.

THAT NO (OR ONLY LIMITED) WITHHOLDING TAX IS LEVIED ON CROSS-BORDER ROYALTIES RECEIVED BY A HUNGARIAN ENTITY.

Az új szabályok ideális helyszínné teszik Magyarországot – többek között – az olyan IP-struktúrák felállítására, ahol a szellemi alkotás létrehozatala vagy értéknövelő fejlesztése egy projektársaságban valósul meg, míg a szellemi termék hasznosítását már egy másik csoportvállalkozás végzi, rendszerint külföldön. Ilyen esetben ugyanis, ha a fejlesztést Magyarországon látják el, a fejlesztést követően a szellemi alkotás adómentesen és magas értéken átadható a hasznosításért felelős csoportvállalkozásnak, míg ez utóbbi csoportvállalkozás a bevételeivel szemben már a szellemi alkotás magas bekerülési értéke alapján elszámolt értékcsökkenést érvényesíthet. Azaz, egy magyarországi projektársaság közbeiktatásával a szellemi alkotás felértékelése adómentesen megvalósítható.

Mint a fentiekből látható, az év elejétől hatályba lépő szabályok rendkívül flexbilis kereteket biztosítanak az IP-befektetések magyarországi megvalósításához. Megfelelő tervezéssel mind a szellemi alkotáson végzett fejlesztések, mind a szellemi alkotáshoz kapcsolódó jogok hasznosítása gyakorlatilag minimális adóterherrel megvalósítható. Ez, továbbá Magyarország kiterjedt nemzetközi egyezményrendszere jelentős versenyelőnyt biztosít Magyarországnak a régió többi országához képest az IP-befektetések piacán. A jövőben számíthatunk arra, hogy Magyarország számos nemzetközi IP-befektetés és IP-disztribúciós struktúra központjának helyszíne lesz.

dr. Jalsovszky Pál | dr. Harcos Mihály | Jalsovszky Ügyvédi Iroda

As it can be highlighted from the above example, the rules introduced at the beginning of the year provide an extremely flexible framework for building up IP structures in Hungary. With appropriate planning both the development as well as the utilisation of the IP rights can be carried out at the level of a Hungarian company, with a minimum tax burden. As a result, it is foreseen that Hungary will become the centre of several international IP investment and distribution structures in the near future.

Pál Jalsovszky | Mihály Harcos | Jalsovszky Law Firm

MEGFELELŐ TERVEZÉssel MIND A SZELLEMI ALKOTÁSON VÉGZETT FEJLESZTÉSEK, MIND A SZELLEMI ALKOTÁSHOZ KAPCSOLÓDÓ JOGOK HASZNOSÍTÁSA GYAKORLATILAG MINIMÁLIS ADÓTERHERREL MEGVALÓSÍTHATÓ.

WITH APPROPRIATE PLANNING BOTH THE DEVELOPMENT AS WELL AS THE UTILISATION OF THE IP RIGHTS CAN BE CARRIED OUT AT THE LEVEL OF A HUNGARIAN COMPANY, WITH A MINIMUM TAX BURDEN.



ENIAC®

BÁRHOL, BÁRMIKOR VÁLLALATIRÁNYÍTÁS KÖNNYEDÉN



ENIAC Computing
1021 Budapest,
Hűvösvölgyi út 54.
+36 1 457 8420
sales@eniac.hu
eniac.hu

Bármilyen méretű társaság egyszerűbbé és hatékonyabbá teheti működését az **ENIAC Computing** korszerű vállalatirányítási megoldásaival, amelyek egyetlen átfogó, könnyen kezelhető rendszerbe integrálják a cég valamennyi adminisztratív tevékenységét a dokumentumkezeléstől kezdve a CRM- és marketingfunkciókon át a számviteli, kontrolling és projektmenedzsment feladatokig.

A kényelmes és biztonságos **ERP-hosting** igénybevételével a munkatársak köztöttségek nélkül, bárhol és bármikor használhatják a cég vállalatirányítási rendszerét. A szolgáltatás lehetővé teszi, hogy az arra jogosult felhasználók egy távoli helyszínről - akár útközben, egy mobilkészítők segítségével is - ugyanúgy hozzáférjenek a munkájukhoz szükséges anyagokhoz, információkhoz, mintha csak az irodában dolgoznának.

CÉGAUTÓK COMPANY CARS

FLOTTAKEZELÉS AZ ADÓZÁS SZEMPONTJÁBÓL
FLEET MANAGEMENT FROM A TAXATION PERSPECTIVE

HOGYAN LEHET A TÁRSASÁGOK GÉPKOCSI-FLOTTÁJÁHOZ KAPCSOLÓDÓ ADÓKAT OPTIMALIZÁLNI A SZŰKÜLŐ ÉS SZIGORODÓ JOGI KERETEK KÖZÖTT? LEHET-E MÉG SZABÁLYOSAN KÜLFÖLDI RENDSZÁMÚ AUTÓT HASZNÁLNI MAGYARORSZÁGON, ÉRDEMES-E VISSZATÉRNI AZ ÚTNYILVÁNTARTÁS ADMINISZTRÁCIÓS FELADATAIHOZ? EZEKRE A KÉRDÉSEKRE KERESSÜK A VÁLASZOKAT, VÉGZÜNK SZÁMÍTÁSOKAT EHAVI CIKKÜNKBEN.

HOW CAN THE TAXES RELATED TO COMPANY CAR FLEETS BE OPTIMIZED IN TODAY'S INCREASINGLY NARROW AND STRICT LEGAL FRAMEWORK? IS IT STILL POSSIBLE TO USE A CAR WITH FOREIGN PLATES LEGITIMATELY IN HUNGARY? IS IT WORTH RETURNING TO THE ADMINISTRATIVE TASKS OF KEEPING MILEAGE RECORDS? IN THIS MONTH'S ARTICLE WE WILL TRY TO ANSWER THESE QUESTIONS, WITH ILLUSTRATIVE CALCULATIONS WHERE NECESSARY.

Gépjárműadó (2012-ig súlyadó)

Amin nem tudunk változtatni: Az idei évtől a korábban súlyadóként ismert adót felváltotta a gépjárműadó, melyet a gépjármű teljesítménye és kora alapján állapítanak meg, melyet továbbra is az üzemeltető szerinti illetékes Önkormányzatok szednek be. Fontos, hogy az Önkormányzatok saját hatáskörben a számítás során nem térhetnek el a szabályoktól.

Igazságosnak tűnik, hogy nem sávós, hanem arányos összefüggés van a gépkocsik teljesítménye és a fizetendő díj között. Az egységnyi teljesítményre (1 kW=1,34 LE) jutó fajlagos adómérték sávosan függ a gépjárművek korától. Ezt az alábbi táblázat mutatja:

Vehicle tax (weight tax until 2012)

What cannot be changed: From this year the tax previously known as weight tax has been replaced by the vehicle tax, which is determined on the basis of the power output and age of the vehicle, and continues to be collected by the municipality of the town/city where the vehicle operator is registered. It should be noted that municipalities do not have the power to deviate from the rules in their calculations.

It seems fair that the relationship between the output of a vehicle and the tax payable is proportional and not tiered. The tax rate per one unit of output (1 kW = 1.34 LE), however, is a tiered function of the age of the vehicle, as shown in the table below:

IGAZSÁGOSNAK TŰNIK, HOGY NEM SÁVOS, HANEM ARÁNYOS ÖSSZEFÜGGÉS VAN A GÉPKOCSIK TELJESÍTMÉNYE ÉS A FIZETENDŐ DÍJ KÖZÖTT.
IT SEEMS FAIR THAT THE RELATIONSHIP BETWEEN THE OUTPUT OF A VEHICLE AND THE TAX PAYABLE IS PROPORTIONAL AND NOT TIERED.

Gépjármű kora	Adó fajlagos mértéke (Ft/kW)	Age of vehicle	Tax rate (HUF/kW)
0–3 év	345	0–3 years	345
4–7 év	300	4–7 years	300
8–11 év	230	8–11 years	230
12–15 év	185	12–15 years	185
16+ év	140	16+ years	140

A tehergépkocsik és buszok esetében megmaradt az önsúly vagy önsúly +50% raksúly, mint az adó alapja.

In the case of trucks and buses, base curb weight or base curb weight +50% payload remains in use as the tax base.

Cégautó-adó

A cégautó-adó eddigi egyszerű szerkezete jelentősen átalakult, az adómértéke itt is a jármű teljesítményétől és a környezetvédelmi besorolásától függ. A teljesítmény figyelembe vétele itt viszont már sávosan került megállapításra. A környezetvédelmi besorolást a forgalmi engedély tartalmazza.

Company car tax

The so far simple structure of company car tax has undergone major changes; The tax rate again depends on the output of the vehicle and its environmental classification. Output, however, is taken into consideration in a tiered structure here. The environmental classification is shown in the vehicle registration document.



A cégautó adó mértéke 2012 január 1-től (HUF/ hónap) Company car tax rates from 1 January 2012 (HUF/month)

Környezetvédelmi besorolás kód Environmental classification code	Környezetvédelmi besorolás Environmental classification	Teljesítmény Output 0–50 kW	Teljesítmény Output 51–90 kW	Teljesítmény Output 91–120 kW	Teljesítmény Output 121– kW
0–4 osztály Classes 0–4	EURO 2 vagy rosszabb (gyártási év 2000 előtt) EURO 2 or worse (manufactured before 2000)	16.500	22.000	33.000	44.000
6–10 osztály Classes 6–10	EURO 3–4 minősítésű motorok (gyártási év 2005–2009 között) EURO 3–4 engines (manufactured 2005–2009)	8.800	11.000	22.000	44.000
5 osztály Classes 5	Tiszta gáz, villany, vagy hibrid üzemű Gas-fueled, electric or hybrid	7.700	8.800	11.000	22.000
14–16 osztály Classes 14–16	EURO 5 minősítésű motorok (gyártási év 2009 szeptember–) EURO 5 engines	7.700	8.800	11.000	22.000

JAVASOLJUK A MAGASABB DÍJ MEGFIZETÉSÉT, A KÉSŐBBI BÍRSÁG ÉS KÉSEDELMI KAMAT ELKERÜLÉSE ÉRDEKÉBEN. WE RECOMMEND PAYING THE HIGHER RATE (...) IN ORDER TO AVOID ANY FUTURE FINE AND LATE INTEREST.

A táblázat alapján megállapíthatjuk, hogy a fiatalabb autók esetében a cégautó adó nem változik jelentősen (+/- 4-7 ezer Ft/ hónap) de a 3-4 évet meghaladó autók üzembentartói jelentő adónövekedést kénytelenek elszenvedni, a növekedés összege akár 18.000-25.000 forint is lehet havonta.

Véleményünk szerint elírás, hogy a 11-13 környezetvédelmi kategóriákra nem került megállapításra az adó mértéke. Itt javasoljuk a 6-10 osztályhoz tartozó magasabb díj megfizetését, a későbbi bírság és késedelmi kamat elkerülése érdekében. Az esetleges többlet befizetését a törvény helyesbítése után átvezetéssel, vagy visszaigényléssel fel lehet használni.

A kisebb cégek tulajdonosai dönthetnek úgy, hogy a gépjárművet magántulajdonba adják és a céges használat költségeit kiküldetési rendelvények alapján téríti meg a vállalkozás számukra. Ebben az esetben nem kell cégautó-adót fizetni, ellenben az átírási illeték (1-2 hónapnyi adó mértéke) és a folyamatos adminisztráció terheli a vállalkozót.

A regisztrációs adó

Az új járművek forgalomba helyezésekor fizetendő egyszeri adót a gépjármű teljesítménye, környezetvédelmi besorolása, és kora határozza meg. A nagy lökettérfogatú és környezet-károsítóbb járművek üzembe-helyezőit terheli magasabb adó, míg a használt járművek forgalomba helyezésekor az eredeti díj csökkentett mértékét kell csak megfizetni. (pl: Új 1998 ccm dízel üzemű autó újkori regisztrációs adója 135.000 forint, ennek egy éves korban (használt import) csak 80%-át kell megfizetni).

The table clearly shows that in the case of younger vehicles the change in company car tax is less significant (+/- 4,000-7,000 HUF/month), but the operators of vehicles older than 3-4 years are facing a considerable tax hike – they may have to pay an additional 18,000-25,000 HUF each month.

In our opinion it is a clerical error that no tax rate has been specified for environmental classes 11-13. Here we recommend paying the higher rate of classes 6-10 in order to avoid any future fine and late interest. Any excess tax thus paid may be transferred (reallocated) to another tax account or reclaimed after the law is corrected.

The owners of smaller businesses may decide to transfer the vehicle to private ownership, whereupon the company will reimburse them for the costs of business use based on travel orders. In this case no company car tax is payable, but the business owner will have to pay transfer tax (equal to 1-2 months' company car tax) and be burdened with continuous administration.

Registration tax

The amount of this one-off tax, payable when a new vehicle is registered, is determined by the output, environmental classification and age of the vehicle. Those registering vehicles with a larger engine capacity or higher emission are charged a higher tax, whereas when a used vehicle is registered, only a reduced (discounted) tax is payable. (For instance, the registration tax of a new car with a 1,998cm³ diesel engine is 135,000 HUF, while if the same vehicle is 1 year old (used import), only 80% of the original amount is payable.)

A GÉPJÁRMŰBÉRLÉSI KONSTRUKCIÓ KEDVEZŐBB FELTÉTELEKET BIZTOSÍT A FLOTTAÜZEMELTETÉSHEZ, MINT A SAJÁT TULAJDONBAN TARTOTT FLOTTA ESETÉBEN

WE CAN SAY THAT A LEASING DEAL OFFERS MORE FAVORABLE CONDITIONS FOR FLEET MANAGEMENT THAN IN THE CASE OF AN OWNER-OPERATED FLEET

A regisztrációs adó elkerülésére gyakran alkalmazott módszer volt a külföldi rendszámú járművek használata, amit a 2012-es évtől akár 800.000 forint bírsággal is sújthat a rendőrség.

Az idei évtől lehetőség nyílt a külföldi rendszámú autók legális használatára, egy kedvezményes regisztrációs adó megfizetésével. Az Európai Unió területén letelepedett „Flottakezelő” cégek, melyek 2012. január elsején több mint 100 külföldi rendszámú autóval rendelkeztek, és bevételük legalább 75%-a gépjármű bérbeadásból származott, egy a bérlet időszakával arányosított mértékű adó megfizetésére kötelesek. A tipikus 3-5 éves bérlet esetén mindössze a regisztrációs adó 41-56%-át kell megfizetni.

Tovább erősítheti a bérleti konstrukció versenyképességét a vásárlással szemben, hogy visszaigényelhető a gépjármű tartós bérlete során megfizetett ÁFA. Természetesen itt is bonyolítja a helyzetet, hogy a visszaigénylés csak olyan mértékben jogos, amennyire a járművet az adóköteles tevékenység végzéséhez használták. Azaz a levonhatóságához útnyilvántartást kell vezetni, hogy megfelelően igazolható legyen az üzleti célú felhasználás.

Összességében azt látjuk, hogy a gépjárműbérleti konstrukció kedvezőbb feltételeket biztosít a flottaüzemeltetéshez, mint a saját tulajdonban tartott flotta esetében, különösen akkor, ha ezt külföldi rendszámmal tudjuk megoldani, hiszen a bérleti díjat csak részben növeli a regisztrációs adó finanszírozása. A költségek csökkentéséért azonban meg kell dolgozni, mert a kilométer-nyilvántartást pontosan, hitelesen szükséges vezetni.

Honti Péter, ügyvezető | Interauditor Neuner+Henzl Tanácsadó Kft.

A popular way of dodging the registration tax was the use of cars with foreign license plates, which, however, the police may 'reward' with a fine up to 800,000 HUF from 2012.

As of this year it is possible to use cars with foreign plates legitimately if the user is willing to pay registration tax at a preferential rate. 'Fleet management' companies based in the European Union that had more than 100 cars with foreign plates on 1 January 2012 and derived at least 75% of their sales from the operating lease of vehicles must pay tax at a rate that is in proportion to the lease term. With a typical 3-5-year lease, only 41-56% of the registration tax is payable.

It may give leasing even more of a competitive edge over buying that the VAT paid during the operating lease of a vehicle may be reclaimed. Of course, there are some complications here as well, namely that a tax reclaim is only legitimate to the extent that the vehicle was used for taxable activities. In other words, for the tax to be deductible, the operator must maintain mileage records to have sufficient proof of business use.

In summary we can say that a leasing deal offers more favorable conditions for fleet management than in the case of an owner-operated fleet, especially if we can find a way to do it with foreign plates, as lease fees are only partially increased by the financing of registration tax. However, it takes some hard work to reduce those costs, as the mileage records must be accurate and authentic.

Péter Honti, CEO | Interauditor Neuner+Henzl Tanácsadó Kft.





EVALUAREA COMPANIILOR | VÂNZAREA COMPANIILOR | ATRAGERE DE CAPITAL | ACHIZIȚIONĂRI | RĂSCUMPĂRARE

Din păcate, George Soros a avut din nou dreptate. După falimentul Lehman, spre deosebire de cei care sperau la o revenire în 2-3 ani, el a previzionat o criză prelungită, considerând că vor trece cel puțin 10 ani până când creșterea va avea din nou o traiectorie dinamică. Datorită nivelului de îndatorare, firmele, familiile și guvernele sunt nevoite să-și reducă cheltuielile, iar redresarea economiei va fi un proces lent, ca urmare a cererii scăzute.

Economia este într-un stadiu de revenire și în ciuda crizei din Grecia, se află într-o anumită stare de echilibru, însă la un nivel mai scăzut decât cel anterior. Pentru că cererea este scăzută, iar dobânzile de referință sunt în jur de zero, există forță de muncă motivată, astfel încât cu cheltuieli reduse să poată fi atacate și piețele de nișă.

În următorii ani, valoarea firmelor va crește încet, progresiv, în raport cu profitul realizat, în ciuda faptului că nu sunt așteptate creșteri economice. Dacă planificați să vă vindeți firma în următorii 5 ani, și profitul previzionat al acesteia nu se va reduce anul viitor, atunci merită să încercați să o vindeți cât mai devreme. Investitorii au destui bani, având în vedere că după anul 2008 au urmat 2 ani fără tranzacții și abia anul acesta achizițiile s-au dezmorțit..

Dacă sunteți pregătit să purtați o discuție cu privire la viitorul firmei dvs., vă stăm la dispoziție pentru o consultație confidențială. Cosmin Mizof poate fi contactat la numărul de telefon din București **+40 3 110 11410 sau la adresa de e-mail **cosmin.mizof@imap.ro**.**



IMAP MB Partners

T: (+40) 31 101 1410 F: (+40) 31 101 1409 E: office@imap.ro
Strada Tudor Vianu nr. 5-7, Sector 1, București, Romania www.imap.ro

ISI DEALWATCH | JANUARY 2012

M&A PANORAMA

Target Company	Buyer*	Deal Industries	Deal Value (EUR mn)
HUNGARY			
E-Star (former RFV) (block trade - 10%) (Seller: Csaba Soós)	AEGON Magyarország Befektetési Alapkezelő Zrt.; OTP Alapkezelő Zrt.	Engineering Services; Other Scientific and Technical Consulting Services; Power and Communication Transmission Line Construction	3,56
Assets of Kelet-Food	Bonduelle Group (France)	Fruit and Vegetable Canning, Pickling, and Drying	NA
Gránit Bank Zrt. (7,12%)	Sándor Nyúl - private investor	Commercial Banking	1,01
Mobilitas Önkéntes Nyugdíjpénztár	Pannónia Nyugdíjpénztár	Pension Funds	NA
QUANTIS Investment Management Zrt (30%) (Seller: Brokernet Holding Zrt)	LGT Capital Management (Liechtenstein)	Other Investment Pools and Funds; Portfolio Management	NA
MediMass Kft	Amovibilis Zrt; Euroventures Capital; Fast Ventures BV; Gyorgy Miklos - private investor (HUN, NL)	Surgical and Medical Instrument Manufacturing	1,31
Multipass Solutions (MS) Zrt.	Primus Capital Kockázati Tőkealap-kezelő	Custom Computer Programming Services	0,86
Helkama Forste plant in Tata	Coldmatic - General Kft	Air-Conditioning and Warm Air Heating Equipment and Commercial and Industrial Refrigeration Equipment	NA
Netlock Hálózatbiztonsági és Informatikai Szolgáltató Kft. (51,05%)	Docler Investments Kft.	Custom Computer Programming Services; Data Processing, Hosting, and Related Services; Internet Publishing and Broadcasting	NA
Appennin Nyrt. (4,31%) (Seller: Lehn Consulting AG)	Buyer(s) unknown in this case	Lessors of Real Estate; Offices of Other Holding Companies	1,83
HUNGARY ROMANIA			
Chello Zone's operational studio business in Eastern Europe (Bulgaria, Slovenia, Serbia, Poland, Croatia, Russia)	Broadcast Text International (BTI) (Sweden)	Postproduction Services and Other Motion Picture and Video Industries	NA
Aviva zivotni pojistovna, a.s.; Aviva Eletbiztosito Zrt.; Aviva- fond de pensii privat SA; Aviva Asigurări de Viață SA (Czech Rep.)	MetLife, Inc. (USA)	Direct Life Insurance Carriers; Pension Funds	NA
ROMANIA			
HaiPa.ro	uCoz Media (Russia)	Data Processing, Hosting, and Related Services	NA
Concefa (block trade - 31,5%) (Seller: Vasile Popoviciu Cercel)	Adina Maria Blajiu - private investor	Nonresidential Building Construction; Residential Building Construction	0,73
Fondul Proprietatea SA (Block Trade - 0,96%)	Manchester Securities Corporation (USA)	Open-End Investment Funds	14,61
Nokia's production facility in Jucu	De'Longhi Spa (Italy)	Communications Equipment Manufacturing	NA
Olimp Iasi SRL (Seller: Grigore Alecsa; Modimpuls SA; Nicolae Mihu)	Mareea Comtur SRL	Travel Agencies	NA
Summify (Seller: Cristian Strat; Mircea Pașoi)	Twitter (USA)	Software Publishers	NA
Microsoft Dynamics NAV business of Ager Solutions	Novensys Corporation SRL	Custom Computer Programming Services	NA
Dante International (29,67%) (Seller: Dan Teodosescu; Marian Bogdan Vlad)	Network One Distribution	Computer and Software Stores; Electronic Shopping; Electronics and Appliance Stores; Radio, Television, and Other Electronics Stores	NA
Centrul Medical Diagnosis (70%) (Gemisa Investments; Manea Cristina)	Anima Specialty Medical Services	Offices of Physicians	NA
Business Ideas Provider Grup (BIP) (51%) (Eugen Saulea; International Marketing and Sales Group Plc)	SPAR Group, Inc (USA)	Advertising Material Distribution Services; Marketing Consulting Services; Other Services Related to Advertising	NA
Constructii Napoca SA (63,65%)	Ioan Bene - private investor; Napocamin SRL	Nonresidential Building Construction;	4,20
Food Distribution Services	Orkla Foods Romania	Residential Building Construction Confectionery Wholesalers; General Line Grocery Wholesalers	NA

Source: ISI DealWatch | January 2012 | * the buyer's country is only in the table if it is outside of Hungary or Romania

MULTI SZÖVETKEZET MULTINATIONAL COOPERATIVE

A GRANIT AGRICULTURE KFT., A FRANCIA AXEREAL CSOPORT KERESKEDELMI TAGJA, KÉT GABONASILÓT VÁSÁROLT NEMRÉGIBEN MAGYARORSZÁGON TOVÁBB NÖVELVE KAPACITÁSAIT RÉGIÓNKBAN. AZ AXEREAL EGY FRANCIA FARMEREK TULAJDONÁBAN LÉVŐ MEZŐGAZDASÁGI, AGRÁRIPARI SZÖVETKEZET, MELYET 1937-BEN ALAPÍTOTTAK. TAVALY AZ AXEREAL CSOPORT 3,4 MILLIÁRD EURÓS ÁRBEVÉTELT ÉRT EL, ALKALMAZOTTAINAK SZÁMA 3500.

GRANIT AGRICULTURE KFT, PART OF THE TRADING ARM OF THE FRENCH AXEREAL GROUP RECENTLY ACQUIRED TWO GRAIN SILOS IN HUNGARY, FURTHER EXPANDING ITS CAPACITIES IN THE CEE REGION. AXEREAL IS AN AGRICULTURAL AND AGRIBUSINESS COOPERATIVE GROUP OWNED BY FRENCH FARMERS SINCE 1937. IN 2011, AXEREAL GROUP REACHED EUR 3.4 BILLION SALES TURNOVER WITH 3500 EMPLOYEES.

A Csoport tevékenysége kiterjed a gabona-begyűjtésre, tárolásra, kereskedelemre, valamint ipari feldolgozásra – maláta, takarmány, olaj és bio-ethanol gyártására. Közép-Európában a Csoport jelenleg 160 embert foglalkoztat 4 országban, összevont bevétele pedig meghaladja a 100 millió eurót. Közép-Európán és Franciaországon kívül az Axereal szintén jelen van Belgiumban és a Brit-szigeteken. *Stefan Schodts*-ot, az Axereal közép-európai tevékenységéért felelős szakembert kérdeztük a Csoport régiós stratégiájáról és további terjeszkedési tervéről, mint szövetkezeti, egyszersmind nemzetközi vállalat.

The Group is active in grain inputs, integration and storage, trading and industrial transformation, including malting, milling, animal feed, oil crushing and bio-ethanol. In central Europe, the group employs 160 people in 4 countries, accounting for an aggregated turnover over EUR 100 Mio. Apart from Central Europe and France, Axereal is also present in Belgium, and the British Isles. We asked *Stefan Schodts*, responsible for Axereal's Central-European operations about the group's strategies in our region and the further expansion plans as a cooperative owned multinational company.

Adna némi betekintést, hogy egy nemzetközi jelenléttel bíró szövetkezetnél milyen a döntéshozatali folyamat?

Az Axereálnak 13 ezer gazdálkodó részvényese van, akik elektorok útján szavaznak az igazgatótanács tagjaira. A vállalat vezérigazgatója készíti el a stratégiát és a Csoport tervezett költségvetését, amit az igazgatótanácsnak kell elfogadnia. Érdekeség, hogy az igazgatótanács tagjai is egyéni gazdálkodók. Az Axereal ténylegesen egy mezőgazdasági szövetkezet, melynek alapját egymással szomszédos gazdálkodók adják. Fő célja a szövetkezetnek, és így az Axereálnak is, hogy gazdálkodóink termékeit a lehető legjobb áron vigyük piacra.

Furcsán hangzik, hogy miközben az Axereálnak erős érdekeltségei vannak Franciaországon kívül, addig legfőbb célja, hogy francia tulajdonosainak a termékeit vigye piacra. Hogyan jutottak arra a stratégiai döntésre, hogy a közép-kelet-európai régióban terjeszkedjenek? Úgy tűnik, mintha saját maguknak hoztak volna létre versenytársat...

Ha egyszerűen nézzük a dolgot, akkor valóban erre a konklúzióra lehet jutni, ugyanakkor ténylegesen arról van szó, hogy terjeszkedésünk ügyfeleink minél jobb kiszolgálása érdekében volt indokolt. Tulajdonosaink összességében 4-5 millió tonna terméket állítanak elő Közép-Franciaországban, ahol a helyi kereslet ennél jóval kisebb, így létfontosságú a mediterrán országokba irányuló export. Több mint 10 évvel ezelőtt döntött úgy az Axereal, hogy Közép-Európában is vásárol gabonát, így egy kiegészítő termékkorláshoz jut ügyfelei kiszolgálására. Ma például, ha eladunk egy tonna búzát egy olasz malomnak, akkor csak belső döntés kérdése, hogy azt Franciaországból vagy Magyarországról szerezzük-e be, amennyiben az ügyfél felé kifizélhető ár ugyanaz.

Can you give us an insight about the decision making process of a cooperative with international interests?

Axereal is owned by 13 thousand farmer shareholders, who vote through electives, which make up the board of directors. The CEO of the company proposes the strategy and the planned budget of the group, which is approved by the board. Interestingly the members of the board are also farmers. Axereal is really a farmers' cooperative made up by neighboring farms in France. The main goal of the cooperative and Axereal is to commercialize the products of our farmers on the best possible price for the market.

It sounds strange that Axereal has strong interests outside of France, while its main goal to promote products of its French owners. How did Axereal come to the strategic decision to expand to the CEE region? It seems like you made a competition for yourself...

If you look at it plainly, you may come to this conclusion, but in reality the case is that our expansion was well justified to serve our clients in the best possible way. All of our owners grow about 4-5 million tons of produce in the centre of France, where the regional demand is much smaller, so export is essential to countries around the Mediterranean. More than 10 years ago Axereal decided to buy cereals in Central-Europe as well, so we have a complementary source of produce for our clients. For example today if we sell 1 ton of wheat to an Italian mill, we can arbitrate internally whether we purchase it in France or in Hungary, if the price we can offer to the client will be the same. So if there is any problem due to the unfavorable weather in France for example, our clients can be sure that Axereal still provides the quantity and the quality they need.



HA FRANCIA-ORSZÁGBAN BÁRMILYEN PROBLÉMA MERÜL FEL PÉLDÁUL A KEDVEZŐTLEN IDŐJÁRÁS MIATT, ÜGYFELÜNK AKKOR

IS BIZTOS LEHET BENNE, HOGY AZ AXEREAL SZÁLLÍTANI TUDJA A SZÜKSÉGES MENNYISÉGET, A SZÜKSÉGES MINŐSÉGBEN.

IF THERE IS ANY PROBLEM DUE TO THE UNFAVORABLE WEATHER IN FRANCE FOR EXAMPLE, OUR CLIENTS CAN BE SURE THAT

AXEREAL STILL PROVIDES THE QUANTITY AND THE QUALITY THEY NEED.

Tehát, ha Franciaországban bármilyen probléma merül fel például a kedvezőtlen időjárás miatt, ügyfelünk akkor is biztos lehet benne, hogy az Axereal szállítani tudja a szükséges mennyiséget, a szükséges minőségben.

Hol vannak érdekeltségeik régióinkban?

Magyarországon, Horvátországban, Szerbiában, Bulgáriában és Romániában dolgozunk, miközben például Lengyelország érdekeltségi körünkön kívül esik, hiszen a szállítási költségek onnan túl magasak lennének az ügyfélkör eléréséhez. Nagyon fontos kiemelni, hogy az Axereal egy hozzáadott értéket teremtő kereskedő, tehát mi nem spekulálunk a mezőgazdasági termékek árára és csak minimális mértékben veszünk fel pozíciókat. Legfontosabb célunk, hogy megtartsuk stabil ügyfélkörünket, így tulajdonosaink folyamatosan eladhassák a termékeket. A KKE régió jelenleg 10–15 százalékos részesedéssel bír a cégen belül, tehát ez valóban egy kiegészítő forrás. Mivel nekünk csak két eladási ciklus áll rendelkezésünkre éven belül, növekedésünk meglehetősen lassú a többi iparághoz képest, de hosszú távon jóval stabilabb.

Hogyan látja az iparág jövőjét, illetve milyen tapasztalataik voltak a válság során?

Tapasztalataink szerint világszerte és export piacainkon is növekszik a kereslet, a szükséges mennyiség ugyanakkor nem változik egyik napról a másikra. Az árak persze gyorsan változhatnak olyan hírek hatására, mint az időjárás, vagy a természeti katasztrófák. Ez is magyarázza stratégiánkat, ami a termékforrások bővítésére irányul.

Mely országokban terveznek további terjeszkedést?

A KKE régióban folyamatosan keressük az akvizíciós lehetőségeket. Mindegyik országban, ahol most is jelen vagyunk, erős potenciált látunk a további terjeszkedésre.

Where do you have interests around our region?

We work in Hungary, Croatia, Serbia, Bulgaria and Romania, while for example Poland is outside of our scope of interest, since the transportation costs would be too high to reach our client base. It is very important to highlight that Axereal is value added trader, so we do not speculate on the price of agricultural products, we only take positions to a very limited amount. Our most important goal is to keep our client base steady so our owners can sell their products. Our CEE operations at the moment account for 10–15% of our business, so it is really a complementary source. We only have two sale cycles a year, so our growth is relatively slow compared to other industries, but on the longer term much more steady.

How do you see the industry's future and what did you experience throughout the crisis?

We experience that the demand around the world and on our export markets is growing, the amount of the needed products do not change overnight. The prices however do change quickly on news such as the weather or natural disasters around the world. This explains our strategy, which widens the product sources.

In which country do you plan to expand further?

In the CEE region we are constantly looking for acquisitions possibilities. There is for sure a potential for further growth in all of the countries in which we are present here.

MAGYARORSZÁGON,
HORVÁTORSZÁGBAN,
SZERBIÁBAN,
BULGÁRIÁBAN ÉS
ROMÁNIÁBAN
DOLGOZUNK,
MIKÖZBEN PÉLDÁUL
LENGYELORSZÁG

ÉRDEKELTSÉGI
KÖRÜNKÖN KÍVÜL
ESIK, HISZEN A SZÁL-
LÍTÁSI KÖLTSÉGEK
ONNAN TÚL MAGASAK
LENNÉNEK AZ
ÜGYFÉLKÖR
ELÉRÉSÉHEZ.

WE WORK IN
HUNGARY, CROATIA,
SERBIA, BULGARIA
AND ROMANIA, WHILE
FOR EXAMPLE POLAND
IS OUTSIDE OF OUR
SCOPE OF INTEREST,
SINCE THE

TRANSPORTATION
COSTS WOULD BE TOO
HIGH TO REACH OUR
CLIENT BASE.



IMAP MB Partners

A MAGYARORSZÁGI FELVÁSÁRLÁSI PIAC 2011-BEN
THE HUNGARIAN M&A MARKET IN YEAR 2011

IMAP MB PARTNERS AZ ÉLEN IMAP MB PARTNERS ON TOP

TAVALY AZ ISI DEALWATCH ÖSSZESÍTÉSE SZERINT AZ IMAP MB PARTNERS SZEREZTE MEG AZ ELSŐ HELYET MAGYARORSZÁGON A LEZÁRT VÁLLALAT FEL- ÉS KIVÁSÁRLÁSI ÜGYLETEK SZÁMÁT ÖSSZEGZŐ RANGSORBAN. PRÉDA ISTVÁN VEZÉRIGAZGATÓ ELMONDTA, 2011-BEN AZ ELŐZŐ ÉVHEZ KÉPEST NEHEZEBBÉ VÁLT A FINANSZÍROZÁSI KÖRNYEZET A VÁLLALATFELVÁSÁRLÁSI PIACON ÉS EGYELŐRE EBBEN IDÉN SEM ÉREZHETŐ VÁLTOZÁS. A KÖZÉPVÁLLALATI SEKTORBAN TEVÉKENYKEDŐ IMAP MB PARTNERS TAVALY ÖT FEL- ÉS KIVÁSÁRLÁSI ÜGYLETET ZÁRT.

LAST YEAR ACCORDING TO THE LEAGUE TABLE OF ISI DEALWATCH IMAP MB PARTNERS GOT THE TOP SPOT BY THE NUMBER OF CLOSED ACQUISITIONS. "IN 2011 FINANCING MERGERS AND ACQUISITIONS BECAME HARDER AND NO IMPROVEMENT IS VISIBLE SO FAR THIS YEAR" SAID ISTVÁN PRÉDA, MANAGING PARTNER OF IMAP MB PARTNERS. IMAP MB PARTNERS, ACTIVE IN THE MIDCAP MARKET, CLOSED FIVE ACQUISITION AND BUYOUT DEALS LAST YEAR.

Préda István kiemelte, a Magyarországon megvalósult kivásárlási tranzakciók összértékét nem lehet irányadónak tekinteni a piac megítélésénél, hiszen olyan nagy volumenű ügyletek, mint a MOL visszavásárlása vagy a BorsodChem eladása teljesen felborítja az összképet több mint 2 milliárd eurós ügyletértékkel. Sokkal jobb mutatónak lehet tekinteni a tranzakciók számát, ami sajnos csökkent 2010-hez képest, leginkább a középállalati szektor iránti érdeklődés visszaesése miatt. Az IMAP MB Partners tapasztalatai szerint a külföldi befektetők, ahogy az egész gazdaság, úgy a magyar vállalkozások kilátásaival kapcsolatban is elbizonytalanodtak, és ha mégis megvan a szükséges bizalom, akkor a finanszírozási oldalon vannak kihívások. Szintén torzíthatja a piac valós helyzetéről alkotott képünket,

István Préda stated that the Hungarian market is hard to evaluate by the total volume of deals. In 2011 for example two megadeals, the buyback of MOL and the sale of BorsodChem, worth EUR 2 billion distorted the whole picture. The number of transactions better represent the dynamics of the M&A market, which fell again in 2011, mostly because of the drop in the interest towards midcap companies. IMAP MB Partners observed that foreign investors have been cautiously evaluating the prospects of Hungarian enterprises, the same way as they are watching the progress of the Hungarian economy and if they decide on the acquisition financing is a huge challenge. The market last year was further distorted by the state's participation in numerous transactions, including some triggered by the liquidation of nationalised private pension assets.



hogy 2011-ben az állam számos tranzakcióban vett részt, valamint a magánnyugdíj-pénztárak felszámolása is előmozdított ügyleteket.

„Ebben a nem túl kedvező piaci környezetben jó eredménynek tartom, hogy öt tranzakciót sikerült lezárnia az IMAP MB Partners csapatának 2011-ben. Ügyleteink közül újdonság volt a magyar ATEV Zrt. terjeszkedésének tanácsadói támogatása Romániában, ahol tavaly nyitottunk irodát. Reméljük, hogy a két ország közti befektetői kapcsolatokat idén még intenzívebben tudjuk segíteni bukaresti jelenlétünkkel” – mondta Préda István.

Ahogy az ISI DealWatch által készített összefoglalóból kiderül, már 2010-től segítette a hazai vállalat fel- és kivásárlási piacot, hogy a vásárlói oldalon megjelentek a JEREMIE programban résztvevő és magyar tulajdonban lévő kockázati tőkebefektető társaságok, amelyek elsősorban az innovatív technológiákat fejlesztő cégekbe raknak pénzt. Préda István külön is kiemelte az EU-s programon kívül működő, de szintén magyar Docler Holding befektetési tevékenységét, amely – többek között – a nemzetközi szinten is jegyzett mobil kommunikációs monitoring megoldást kínáló CeuData Kft-ben szerzett meghatározó befolyást és biztosított tőkét a nemzetközi terjeszkedésre.

„Jelenleg úgy látjuk, hogy Magyarország, helyzete, az EU-IMF megállapodás árnyékában, nehezzé teszi a megszokott értékelési szorzók alkalmazását a

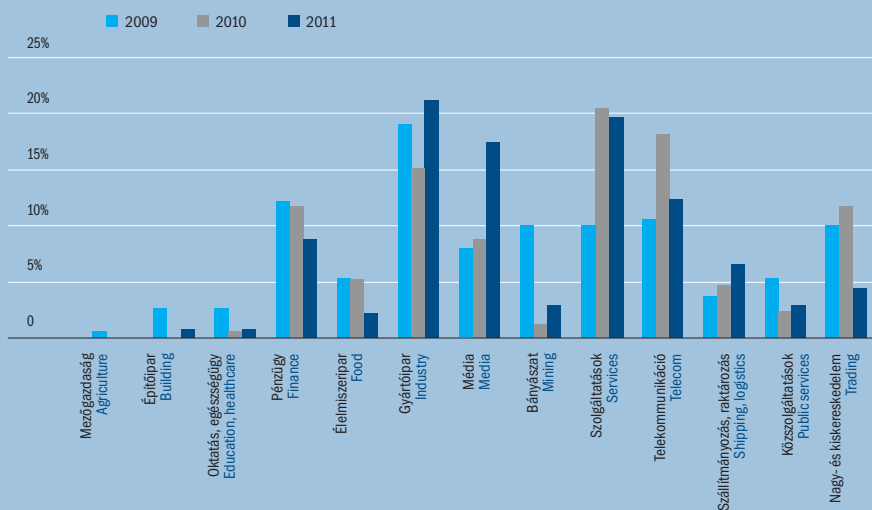
“IMAP MB Partners’ team closed five deals in 2011, which is an outstanding result given the market challenges. We closed the first cross-border acquisition between Hungary and Romania with advising ATEV Zrt. since our Bucharest office opening and we hope to assist on more M&A transactions between the two countries” – said István Préda.

Data received from ISI DealWatch confirms that venture capital funds operating under the JEREMIE programme have boosted the M&A scene since 2010. These funds have been focusing on companies that develop innovative technologies. István Préda also noted the investment activity of Docler Investments venture capital firm operating outside of JEREMIE. Docler provided capital and bought out early stage investors to support the international growth of CeuData Kft, a company offering a mobile monitoring solution for FMCG and financial companies.

“With Hungary living in the shadow of an EU-IMF agreement, it is difficult to apply traditional multiples to valuations of local and inbound M&A transactions. Still – as our 2011 results show – there are buyers and investors for fast growing companies with profitable and market leading operations, as well as niche players in selected sectors. A sale or capital raising process takes longer than before, so those planning such, do well to move as soon as they have decided on M&A. The demand and financing are just as uncertain as the general market situation, so it is worth stepping through

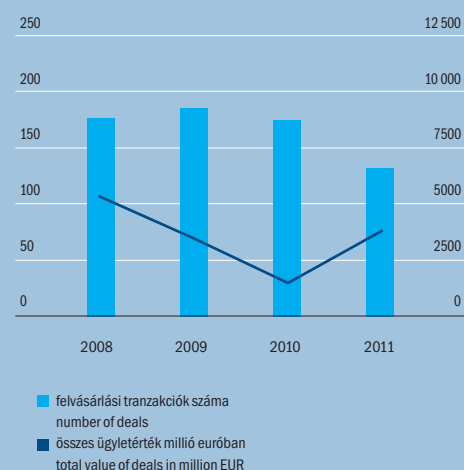
Vállalati fel- és kivásárlási tranzakciók Magyarországon szektoronként (%) M&A transactions by sectors in Hungary (%) 2009–2011

Forrás/source: ISI Dealwatch



Vállalat fel- és kivásárlási piac Magyarországon M&A market in Hungary 2008–2011

Forrás/source: ISI Dealwatch



vállalatfelvásárlási vagy kivásárlási tranzakcióknál. Ezzel együtt, mint tavalyi eredményeink is mutatják, a nyereséges és erős piaci pozícióban lévő, vagy konjunktuurális piacon, gyorsan fejlődő vállalkozásokra lehet vevőt, befektetőt találni. Az eladási vagy tőkebevonási folyamat hosszabb, mint korábban, ezért, aki ilyen terveket fontolgat, annak minél hamarabb érdemes megtennie az első lépéseket. A kereslet, illetve a finanszírozási környezet ugyanolyan bizonytalan, mint az általános gazdasági helyzet. Ennek megfelelően, amíg az ajtó nyitva van, azon érdemes belépni. Figyelembe véve az euró- és adósságválság elhúzódását, valamint Magyarország nemzetközi megítélését, a vételár meghatározásánál alkalmazott szorzók nagyobb emelkedésére középtávon sem számíthatunk, ezért most az időfaktor a siker legfontosabb értékmérője” – vélekedett Préda István, az IMAP MB Partners vezérigazgatója.

IMAP – piacvezető ismét Közép-Kelet Európában

A Thomson Reuters rangsora szerint az IMAP a vállalatfúziós és felvásárlási szervezetek között globálisan a negyedik helyet szerezte meg az 500 millió dollárig terjedő lezárt ügyletek kategóriájában. Az IMAP ugyanakkor Közép-Kelet-Európában immár második éve piacvezető 27 lezárt tranzakcióval 2011-ben.



MOST AZ IDŐFAKTOR A SIKER LEGFONTOSABB ÉRTÉKMÉRŐJE
THE TIMELY EXECUTION OF EMERGING TRANSACTION OPPORTUNITIES IS THE KEY OF SUCCESS

any doors that open as they may not stay that way for long. Considering that the euro zone debt crisis will not go away fast and any dramatic improvement in the international image of Hungary is unlikely, the multiples will not grow in the medium term, so the timely execution of emerging transaction opportunities is the key of success” – concluded István Préda, Managing Partner of IMAP MB Partners.

IMAP – the market leader in the CEE region

A global network of M&A advisors, founded in 1973 and operating in 35 countries. Thomson Reuters ranked IMAP No 4 globally by the number of closed M&A transactions up to USD 500 million. IMAP leads the market in Central Eastern Europe, the second year running, having closed 27 deals in 2011.

Felvásárlási tanácsadók rangsora a 2011-ben megvalósított magyarországi tranzakciók száma alapján

League table of M&A advisors in 2011, based on the number of closed transactions in Hungary

Forrás/source: ISI Dealwatch

Rangsor Rank	Vállalat Company	Tranzakciók száma Number of deals	Tranzakció értéke Deal value (EUR m)
1	IMAP MB Partners	5	18
2	Invescom Corporate Finance	5	14
3	KPMG	4	14
4	Deloitte	3	355
5	Credit Suisse Group	2	188
6	Ernst & Young	2	22
7	Rothschild	2	12
8	Unicredit	1	1880
9	Merrill Lynch	1	485
10	Clearwater Corporate Finance (IMAP UK)	1	188
10	Leonardo & Co.	1	188

A vezető kivásárlási tanácsadók rangsora Közép-Kelet-Európában tranzakciók száma alapján

Leading M&A advisors in Central Eastern Europe by number of deals

Forrás/source: Thompson Reuters

Rangsor Rank	Tanácsadó Advisor	Tranzakciók száma Number of deals
1	IMAP	27
2	KPMG	25
3	Ernst & Young	19
4	Clairfield International	14
5	Deutsche Bank AG	12
6	Rothschild	12
7	PWC	9
8	Troika Dialog	9
9	Standard Bank Group Ltd	8
10	Raiffeisen Bank	8
	Total (Top 10)	144

SZERETNE „VIP” ÜGYFÉL LENNI KÖNYVVIZSGÁLÓJÁNÁL? INTERAUDITOR KFT. A TÁMOGATÓ KÖNYVVIZSGÁLAT

- Szeretne „VIP” ügyfél lenni könyvvizsgálójánál, ahol kiemelt támogatásban részesül?
- Hiányzik a szakszerű támogatás, ésszerűen rugalmas, ügyfélbarát hozzáállás?
- Megtakarításra kényszerül, de ragaszkodna egy jó nevű, nemzetközileg is elismert, referenciákkal rendelkező könyvvizsgáló céghez?
- Tartozzon büszke ügyfeleink közé, kérjen kötelezettség nélküli ajánlatot!

A könyvvizsgálat mellett nagy gyakorlattal rendelkezünk az alábbi területeken:

- vagyonértékelés
- adótanácsadás
- átvilágítás (due dilligence)
- projektek megvalósíthatósági tanulmányai
- cégek átalakításánál tanácsadás (akvizíció, fúzió, szétválás)
- banki hitelkérelem
- transzferár-dokumentáció ellenőrzése, készítése
- egészségügyi intézmények humánerőforrás-optimalizálása

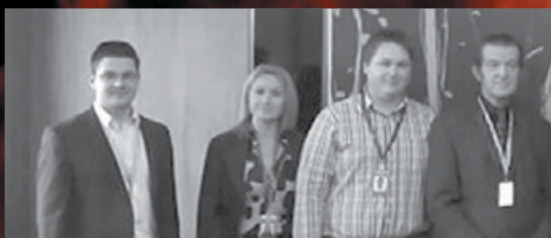


INTERAUDITOR NEUNER + HEINZL TANÁCSADÓ KFT.

1125 BUDAPEST, SZILÁGYI ERZSÉBET FASOR 22/A. | TELEFON: (06 1) 392 0910 | FAX: (06 1) 392 0579 | WWW.INTERAUDITOR.HU

ALAPÍTVÁ: 1989. A BKR NEMZETKÖZI KÖNYVVIZSGÁLÓ HÁLÓZAT FÜGGETLEN TAGJA.

HŐKEZELT MENEDZSMENT HEAT-TREATED MANAGEMENT



Budapest, 2012. február 17.

A magyarországi autópipának szolgáltató **Indukciós és Védőgázos Hőkezelő Kft.**-t egy szakmai és pénzügyi befektetőkből álló konzorcium vásárolta meg. A Szerszámgépipari Művek hőkezelő divíziójának örököséiként 1989-ben alapított ISVH Kft. acélipari alkatrészek indukciós edzésével, valamint védőgázos hőkezelésével foglalkozik és rés piacán 50%-ot meghaladó piaci részesedéssel bír. A vállalatot a Docler Investments Kft. és a Rába Nyrt. volt vezérigazgatója és pénzügyi igazgatója, Steiner László és Lengyel Péter vezette konzorcium vásárolta meg.

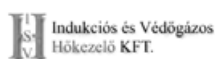
Az ISVH eladójának tranzakciós tanácsadója az IMAP MB Partners, jogi tanácsadója a Lendvai és Szörényi ügyvédi iroda volt.



Budapest, 17 February, 2012.

ISVH Ltd., that provides induction and shielding gas heat treatment services to the Hungarian auto industry, was acquired by a consortium of financial and strategic investors. Founded in 1989, inheriting the activities of the heat treatment division of state owned „Machine- Tool Works” is a dominant player of the heat treatment market in Hungary. The company was acquired by a consortium of Docler Investments Ltd. and the former CEO and CFO of Rába Plc, László Steiner and Péter Lengyel.

The sellers of ISVH were advised by IMAP MB Partners and Lendvai and Szörényi Solicitors.



Az **Indukciós és Védőgázos Hőkezelő Kft.**-t a Docler Investments Kft. és a Rába Nyrt. volt vezérigazgatója és pénzügyi igazgatója, Steiner László és Lengyel Péter vezette konzorcium vásárolta meg.

Az ISVH eladójának tranzakciós tanácsadója az IMAP MB Partners volt.



IMAP MB Partners



Hungarian ISVH Ltd was acquired by a consortium of Docler Investments Ltd. and the former CEO and CFO of Rába Plc, László Steiner and Péter Lengyel.

The sellers of ISVH were advised by IMAP MB Partners



IMAP MB Partners

cégérték
firm value

cégladás,
tőkebevonás,
felvásárlás

mergers,
acquisitions,
financing

© **cégérték** Cégladási, -értékelési, -felvásárlási és tőkebefektetési magazin vállalkozóknak és cége-fektetőknek. Megjelenik évente tízszer. | Kiadja az IMAP MB Partners Zrt. Felelős kiadó: Préda István, vezérigazgató | Postacím: Millenáris Irodaház, 1024 Budapest, Lövház utca 39. Telefon 06 1 336 2010, Fax: 06 1 202 1471 E-mail: cegertek@imap.hu

© **firm value** is a monthly publication for entrepreneurs and international companies considering mergers, acquisitions and finance raising in Central Europe or in the State of Virginia in the US. | Published by IMAP MB Partners Zrt. (member of the International Network of M&A Partners, IMAP) Publisher: István Préda, Managing Partner | Editor: Ágoston Dombi E-mail: firmvalue@imap.hu

A holnap ma épül.

*Biztosítsa jövőjét ma a
BNP Paribas Wealth Management
segítségével.*

A BNP Paribas Wealth Management az eurózóna vezető private banking szolgáltatója, ahol specialista pénzügyi szakértők állnak az Ön rendelkezésére. Élete minden egyes szakaszában Önnel együtt dolgozunk ki és valósítunk meg egy részletes, személyes befektetési stratégiát. Most is, mint mindig, elköteleztünk vagyunk Ön és az Ön jövője iránt.

BNP PARIBAS Wealth Management
1051 Budapest, Roosevelt tér 7-8.
Tel.: (36-1) 374-6482, fax: (36-1) 302-4511



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

| A változó világ bankja

wealthmanagement.bnpparibas.com