

cégérték

16. ÉVFOLYAM 108. SZÁM | 2021. MÁRCIUS-ÁPRILIS

© 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



2020
LEGÉRDEKESEBB
CÉGELADÁSAI
MAGYARORSZÁGON



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

KEDVES OLVASÓINK!

SOK SZERETETTEL KÖSZÖNTÖM ÖNÖKET A CMBP IDEI MÁSODIK CÉGÉRTÉK KIADVÁNYÁVAL. SZOKÁSUNK SZERINT EZ A SZÁM RÓLUNK, ILLETVE ELŐZŐ ÉVI SIKEREINKRŐL SZÓL – ÉS SZERENCSÉRE ILYENEKBŐL TAVALY BŐVELKEDTÜNK.

Sok érdekes projektben vettünk részt, jómagam az IMAP globális boardjának tagja lettem – emellett pedig 16 lezárt tranzakcióban vettünk részt valamilyen tanácsadói szerepben. Ez nemcsak számunkra fantasztikus siker, de ismereteink szerint az egész piacon rekord: nem emlékszünk az utóbbi 30 évben olyan évre, amikor egy tranzakciós tanácsadó ilyen számban hajtott volna végre sikeres ügyleteket Magyarországon. Ezzel persze a tavalyi év során magasan piacvezetők lettünk, ahogy a bevezető melletti táblázat mutatja – és a 2020-as év összes hazai tranzakcióját elemezve 10-15% körüli piaci részesedésünk volt a releváns piacainkon.

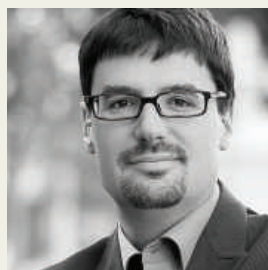
Ebben a számban olvasóink több szempontból is tájékozódhatnak a 2020-as év tranzakcióiról és tranzakciós trendjeiről. Egyrészt az összes ügyletünk rövid leírását, illetve ügyfeleink visszaemlékezéseit közöljük a velük együtt végzett munkáról. Majd egy részletes elemzés következik a 2020-as év hazai tranzakciós piacáról, ezután három interjút közlünk: *Markovits László* mutatja be cégének, a *Marnevall*nak a történetét; az ötből két *Piukovics* fiú mesél a *SunDell* sikertörténetéről; majd pedig *Ipsits Anita* és *Gábor* emlékezik meg az MBI-befektetésükről. Partnereink közül *Jalsovszky Pál* azokról a technológiai eszközökről beszél, amelyek támogatni tudják egy tranzakció jogi

TRANZAKCIÓS TANÁCSADÓ	2020-BAN LEZÁRT ÜGYLETEK SZÁMA
<i>Concorde MB Partners</i>	16
<i>Deloitte</i>	13
<i>CFI</i>	10
<i>KPMG</i>	5
<i>Clairfield</i>	4

FORRÁS: THOMSON REUTERS/REFINITIV, CMBP

munkáit, a *Primus Trust* a vagyonkezelés speciális kérdéseiről, a *Vállalható Üzleti Szereplők* közössége pedig egy velem készített interjút tesz közzé, *Bus István* tollából. A Cégérték utolsó oldalain a mostanra tizennégy főre nőtt CMBP-csapat mutatkozik be.

Jó olvasást és szórakozást és nagyon jó egészséget kívánunk minden kedves olvasónknak!



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

Cégvásárlási tanácsadás a

STRATIS
GO THE EXTRA MILE**Stratis Kft.**menedzsmentje részére a
menedzsment-kivásárlási
tranzakció végrehajtásában

2020. január

 **CONCORDE**
MB PARTNERS

CÉGVÁSÁRLÁSI TANÁCSADÁS A STRATIS KFT. MENEDZSMENTJÉNEK

2020 JANUÁRJÁBAN A STRATIS KFT., AZ EGYIK KIEMELKEDŐ HAZAI VEZETŐI ÉS IT-TANÁCSADÓ CÉG MENEDZSMENTJE SIKERES MENEDZSMENT-KIVÁSÁRLÁSI (MANAGEMENT BUY-OUT) TRANZAKCIÓT HAJTOTT VÉGRE. AZ ÜGYLET KERETÉBEN AZ ADDIG LEGNAGYOBB TULAJDONRÉSSZEL RENDELKEZŐ, ALAPÍTÓ TULAJDONOS TELJES ÜZLETRÉSZÉT SZEREZTE MEG A TÁRSASÁG MENEDZSMENTJE.

A társaság a hazai menedzsment- és IT-tanácsadási piac egyik innovatív, vezető szereplőjeként már több mint húsz éve nyújt tanácsadási szolgáltatást ügyfeleinek. Eddigi munkái során több mint 150 ügyfélnél és 1000 projektben bizonyította hozzáértését, miközben jelentős nemzetközi tapasztalatot is szerzett. A társaság

„Tanácsadó cégeként, alapító partner munkatársunk tervezett távozása kapcsán MBO-tranzakciót terveztünk. A sok belső érintett miatt összetett és érzékeny feladat volt. A CMBP-s kollégák nagyon sokat segítettek nekünk: Mind szakmailag, hogy egy működőképes és mindenki irányába elfogadható megoldás szülessen. Mind pedig emberileg, amikor kiélezett helyzeteken segítettek minket továbblendülni az empátia és/vagy a határozott kiállás szituációhoz igazított megfelelő kombinációjával.”

BÍRÓ ZOLTÁN, A STRATIS KFT. VEZETŐ PARTNERE

tevékenységének fókuszában az adatalapú szemlélet, az üzleti és mesterséges intelligencia és az ezen alapuló digitalizáció áll.

A kivásárlás lehetőséget teremt a menedzsment számára, hogy kiaknázzák a cégben rejlő további jelentős üzleti potenciált, és fenntartva az elmúlt évek dinamikus fejlődését, többek között az adatmenedzsment és a mesterséges intelligencia területén új szolgáltatások, termékek bevezetésével készüljenek az előttük álló időszakra.

A társaság tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.



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

Eszköz- és ingatlanértékesítési
tanácsadás a

RUGET METALS

Ruget Metals Zrt.

FERZOL

a Ferzol csoport
részére való értékesítésében

2020. február

MBP | CONCORDE
MB PARTNERS

ESZKÖZ- ÉS INGATLAN- ÉRTÉKESÍTÉSI TANÁCSADÁS A RUGET METALS ZRT. TULAJDONOSA RÉSZÉRE

2020 FEBRUÁRJÁBAN A FRANCIA TULAJDONOS ÁLTAL A 2000-ES ÉVEK SORÁN A GLOBÁLIS SCHNEIDER ZALAEGERSZEGI GYÁREGYSÉGÉBŐL KIVÁSÁROLT, MAJD ÁTSZERVEZETT, ÉS ÚJ HELYRE, NAGYKANIZSÁRA KÖLTÖZTETETT LEMEZMEGMUNKÁLÓ, A RUGET METALS ZRT. ÖSSZES ESZKÖZÉNEK ELADÁSÁNÁL MŰKÖDTÜNK KÖZRE.

A cégre számos érdeklődő volt. A versenyeljárás során legjobb vásárlóként a cég versenytársa, a magyar tulajdonban lévő, sikeres lemezmegmunkáló, a *Ferzol Kft.* jelentkezett.

Ruget új tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

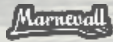
„Tekintettel arra, hogy maga a tranzakció különösen nehéz körülmények között ment végbe amiatt, hogy a legfontosabb ügyfél a zárás előtt pár nappal jelentette be, hogy nem rendel többet a társaságtól, a Concorde MB Partners és különösen a vezetője, Szendrői Gábor nagyon jól menedzselte a folyamatot és a vevővel kialakított bizalmon alapuló kapcsolatot. Végül minden körülmény figyelembevételével sikerült olyan megállapodást kötni, ami mindkét felet kielégítette: Kiemelem, hogy a CMBP-csapat kifejezetten sok támogatást adott nemcsak a folyamat, hanem a szerződéskötés során is.”

PATRICK RUGET, A RUGET VÁLLALATCSOPORT TULAJDONOSA ÉS VEZÉRIGAZGATÓJA



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

Cégértékesítési tanácsadás a

Marnevall Zrt.
tulajdonosának a társaság
100%-os üzletrészesének azLDC Tranzit Zrt.
részére való értékesítésében

2020. február



ELADÓOLDALI TANÁCSADÁS A MARNEVALL ZRT. TULAJDONOSA SZÁMÁRA

2020 FEBRUÁRJÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT A MARNEVALL ZRT.-NEK, A HAZAI HÚSFELDOLGOZÓ IPAR EGYIK KIVÁLÓ SZEREPLŐJÉNEK ELADÁSA A FRANCIA-MAGYAR TULAJDONOSI HÁTTÉRREL RENDELKEZŐ LDC-TRANZIT ZRT. RÉSZÉRE.

A Marnevall évente 10.000 tonna rántott baromfiterméket, feldolgozott húst és gyorsfagyasztott termékeket állít elő, melyből 2019-ben összesen 20 millió euró bevételt generált. Fő gyártóbázisa Debrecenben található, a Tranzit közelében, amelyben az LDC 70%-os részesedést szerzett még 2018-ban, szintén a Concorde MB Partners segítségével.

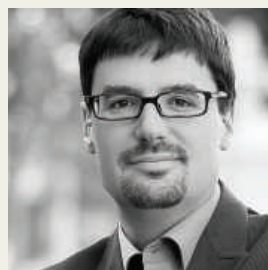
„Nagy öröm volt Szendrői Gáborral és a CMBP csapatával dolgozni a cégeladási projekt során. Barátainknak és más cégtulajdonosoknak csak ajánlani tudom, hogy Gáborral dolgozzanak.”

MARKOVITS LÁSZLÓ, A MARNEVALL ZRT. ALAPÍTÓJA

A francia-magyar LDC-Tranzit jelentős baromfi-feldolgozó csoport Magyarországon, 60%-os részesedéssel a hús típusú libák tenyésztésében és feldolgozásában, és vezető szerepet tölt be az országban kacsák tenyésztésében is.

A Marnevall megvásárlásával az LDC célja, hogy kiszélesítse a feldolgozott termékek kínálatát, és felgyorsítsa azok elérhetőségét a szupermarketekben és a vendéglátóiparban.

A Concorde MB Partners csapata Szendrői Gábor vezetésével a Marnevall tranzakciós tanácsadójaként működött az értékesítés során.



SZENDRŐI GÁBOR

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

Cégértékesítési tanácsadás a



NÓGRÁDI
VEGYIPARI ZRT.

Nógrádi Vegyipari Zrt.
tulajdonosa részére a társaság
többségi részesedésének a

menedzsment
részére való értékesítésében

2020. május



CONCORDE
MB PARTNERS

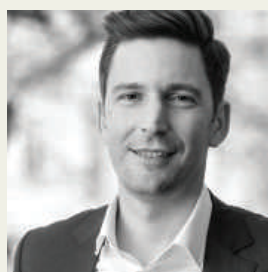
CÉGELADÁSI TANÁCSADÁS A NÓGRÁDI VEGYIPARI ZRT. TULAJDONOSA RÉSZÉRE

2020 MÁJUSÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT A VEGYIPARI TERMÉKEK (AUTÓÁPOLÁSI TERMÉKEK, IPARI ÉS LAKOSSÁGI HÍGÍTÓK, NYOMDAI HÍGÍTÓK ÉS FESTÉKEK, ILLETVE REGENERÁLT OLDÓSZEREK) EGYIK VEZETŐ HAZAI GYÁRTÓJÁNAK ÉS FORGALMAZÓJÁNAK, A NÓGRÁDI VEGYIPARI ZRT.-NEK ÉRTÉKESÍTÉSE MENEDZSMENT-KIVÁSÁRLÁSI (MANAGEMENT BUY-OUT) ÉS VEZETŐI BEVÁSÁRLÁSI (MANAGEMENT BUY-IN) TRANZAKCIÓ KERETEIN BELÜL.

A Nógrádi Vegyipari Zrt. jogelődje 1995-ben, tevékenysége megújítása keretein belül kezdett el autóápolási termékeket és oldószereket gyártani és forgalmazni. A társaság a magyar szerves hulladék-regenerálás egyik legjelentősebb szereplője, 2019-ben a társaság több mint 5000 tonna szerves hulladékot dolgozott fel, melyek kb. 70%-át IBC hordós és tartályautós kiszerezésben értékesített partnerei részére.

Az eladó 100%-os tulajdonrészét a társaságban a társaság menedzsmentje vásárolta meg.

Az eladó kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.



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

Cégértékesítési tanácsadás a

HAMPTONS

Hamptons Kft.
tulajdonosának a társaság
100%-os üzletrészének

magyar magánszemélyekből
álló befektetői kör
részére való értékesítésében

2020. június

CONCORDE
MB PARTNERS

A HAMPTONS KFT. ELADÁSA

2020 JÚNIUSÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT A PRECÍZIÓS FÉMMEGMUNKÁLÁSSAL FOGLALKOZÓ HAMPTONS KFT. ÉRTÉKESÍTÉSE.

A 2005-ben alapított társaság fémből készült, hidraulikus és szivattyúalkatrészek gyártását végzi kis és közepes darabszámban, különböző méretekben, CNC-gépek segítségével, egyedi megrendelésekre. A Hamptons Kft. közel teljes árbevétele export-értékesítésből származik.

A társaság 100%-os üzletrészét egy magyar magánszemélyekből álló befektetői csapat vásárolta meg. A befektetői csapat résztvevői pályafutásuk során különböző társaságok ügyvezetői, felső-, illetve

középvezetői pozícióit töltötték be. Révén, hogy az új tulajdonosok egyúttal a társaság irányításában is aktívan részt fognak venni, így egy újabb MBI (Management Buy-In, vagyis külső menedzsment általi felvásárlás) tranzakció valósult meg a CMBP támogatásával.

A Hamptons Kft. kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„Az eladási folyamat nem volt egyszerű, de minden nehézség ellenére a CMBP-s kolléga szakmailag felkészülten, emberileg pedig kitartóan és türelmesen támogatta a folyamatot. Külön hálás vagyok, hogy a tranzakció végül sikeres zárását követően is számíthattam segítségre, bármilyen kérdésem, aggályom merült fel.”

VÁGÓ ANDRÁS, TULAJDONOS



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

Cégértékesítési tanácsadás a



Vertesz Elektronika Kft.
tulajdonosainak a társaság
100%-os üzletrészenek a

**KRS Holding Kft. és
magyar magánszemélyekből
álló befektetői kör**
részére való értékesítésében
2020. július



CONCORDE
MB PARTNERS

A VERTESZ ELEKTRONIKA KFT. ELADÁSA

2020 JÚLIUSÁNAK ELEJÉN A KRS HOLDING KFT. ÉS KÉT HAZAI MAGÁNSZEMÉLY MEGVÁSÁROLTA A VERTESZ ELEKTRONIKA KFT. 100%-OS ÜZLETRÉSZÉT.

Az 1996-ban alapított, de jogelődjein keresztül több mint hatvan éve működő *Vertesz Elektronika Kft.* elsősorban mérés-technikai berendezések fejlesztésével, bemérésével, installálásával és karbantartásával foglalkozik. A társaság ezen felül közép- és nagyfeszültségű energiaelosztó rendszerek távvezérléséhez és az energiagazdálkodás területén az energiafelhasználás pontos méréséhez is biztosít saját fejlesztésű, komplex rendszereket. A társaság elsősorban energiaszolgáltatók, erőművek és nagyobb ipari vállalatok számára értékesíti termékeit és rendszermegoldásait. A tulajdonosok nyugdíjba vonulás miatt szerették volna biztos kezekbe helyezni a társaság működését.

A befektető csoportot az energetikai kivitelezés és üzemeltetés területén működő *KRS Holding Kft.* vezetésével két villamosmérnök alkotja, akik korábbi szakmai és menedzsment tapasztalataikat felhasználva kívánják továbbfejleszteni, és aktívan vezetni a társaságot.

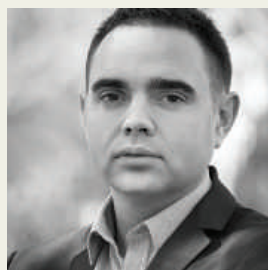
A Vertesz Elektronika Kft. kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„A CMBP remek munkája nélkül nem jöhetett volna létre a tranzakció. Kezdve a társaságot bemutató információs anyagok elkészítésétől, a befektetők azonosításán át, a végső tárgyalások felügyeletéig mindig számíthattunk rájuk. A szakértő kézzel kiválasztott potenciális vevők közül számos érdeklődővel tudtuk megismertetni a társaságot és végül sikerült megtalálnunk azt a befektetői csapatot, aki hosszú távon tudja biztosítani a cég növekedését.”

PÉTERVÁRI LÁSZLÓ, VERTESZ ELEKTRONIKA KFT.



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



ÜNNEPE TAMÁS
IGAZGATÓ
CONCORDE MB PARTNERS
TAMAS.UNNEPE@CMBP.HU

Cégvásárlási tanácsadás a

Harmony Holding Kft.
részérea Flair Mojito Kft.
többségi üzletrészeinek
megvásárlására

2020. július



CÉGVÁSÁRLÁSI TANÁCSADÁS A HARMONY HOLDING KFT. RÉSZÉRE

CÉGVÁSÁRLÁSI TANÁCSADÁS A DIÉTÁS ÉS ALLERGÉN ANYAGOKTÓL MENTES ÉLELMISZEREKET GYÁRTÓ FLAIR MOJITO KFT. MENEDZSMENTJÉNEK.

2020 júliusában a menedzsment egyes tagjaiból álló befektetői társaság sikeresen többségi üzletrészt szerzett a diétás és allergén anyagoktól mentes élelmiszereket gyártó és forgalmazó Flair Mojito Kft.-ben. A céltársaság saját márkanév alatt készít allergén anyagoktól mentes és reform élelmiszereket: elsősorban lisztkeverékeket, ételporokat, valamint egyéb egészséges élelmiszer alapanyagokat.

A céltársaság termékeit főként webshopján keresztül értékesíti, de több saját üzlettel is rendelkezik, valamint számos viszonteladónál is elérhetőek a termékeik.

„Mind tranzakciós tanácsadó, mind jogi támogatás terén remek segítségünk volt nekünk is és egyébként az eladói oldalnak is. Így a nehézségek és komplexitások ellenére végig lehetett csinálni a tranzakciót.”

IPSITS GÁBOR, BEFEKTETŐ

A tulajdonosok kisebbségi részesedés megtartása mellett továbbra is részt vesznek a társaság irányításában és fejlesztésében.

A befektetői társaságot a céltársaság egyes menedzsment tagjai hozták létre. A többségi tulajdonos magánszemélyek korábban franchise-hálózatok létrehozásával foglalkoztak, e tapasztalataikat felhasználva kívánják a céltársaság hosszú távú növekedését támogatni.

A befektetői társaságot a Hiventures, az MFB Generációváltási Tőkeprogramján keresztül tőkeoldalon finanszírozta, mellyel egy MBO (Management Buy-Out, vagyis menedzsment általi felvásárlás) ügylet megvalósítását tették lehetővé.

A vevők kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.



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



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

Cégértékesítési tanácsadás a



tatai Kastélypark Klinika Kft.
tulajdonosának a társaság
100%-os üzletrészének a



Doktor24 Medicina Zrt.
részére való értékesítésében
2020. július



A TATAI KASTÉLYPARK KLINIKA KFT. ELADÁSA

2020 JÚLIUSÁBAN LEZÁRULT A TATAI KASTÉLYPARK KLINIKA 100%-OS ÜZLETRÉSZÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE A DOKTOR24 CSOPORT RÉSZÉRE.

A Kastélypark Klinika országsszerte ismert intézmény és nemzetközileg elismert szakmai műhely. 2007 óta végeznek sportsebészeti, protézis, illetve egyéb végtagsebészeti beavatkozásokat a klinika alapító tulajdonosa, Dr. Béres György vezetésével. A klinika a magyar olimpiai keret, valamint a hazai és nemzetközi élsport kijelölt ellátó helye, ezen túl akkreditált sportszakorvosképző hely és több egyetem gyógytornász képző partnere is. Az elmúlt 15 évben több mint ötven ország állampolgárát operálták.

A Doktor24 Csoport, melynek fő profilja a foglalkozás-egészségügy, valamint a járóbeteg-szakellátás, a tranzakciót megelőzően vont be 10 millió euró tőkét tevékenységi körének szélesítése és a magyar egészségügyi piac konszolidálása céljából.

Dr. Béres György és a Doktor24 Csoport együttműködése a tranzakciót követően is folytatódik, ugyanis Béres doktor a klinika mellett a Doktor24 Kelenföldön felépülő kórházában nyíló mozgásszervi centrum vezetője is lesz.

Az eladók kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„Ez a folyamat speciális tudást, tapasztalatot igényel. Az alapító, aki szeretettel, szenvedéllyel gondol az életművére, az értékesítésben nyújtandó segítség nélkül hibázhat. Az eladónak a legfontosabb feladata, hogy határozott, jól megfogalmazott elképzelése legyen a cég további működéséről, valamint arról, hogy mit szeretne elérni. Ez az alapja annak, hogy a tárgyalások során megfelelő racionalitással és rugalmassággal kövesse a folyamatot. A többi a szakemberek dolga. A Concorde jó és eredményes partnerünk volt.”

DR. BÉRES GYÖRGY, A KLINIKA ALAPÍTÓJA



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

Pénzügyi tanácsadás a



SunDell Estate Nyrt.

részére a társaság részvényeinek
a Budapesti Értéktőzsdére
történő bevezetésében

2020. július



A SUNDELL NYRT. TŐZSDÉRE VITELE

2020 JÚLIUSÁBAN A SUNDELL NYRT. ENGEDÉLYT KAPOTT A MAGYAR TŐZSDÉRE LÉPÉSRE.

A SunDell három jogelőd összeolvadásából létrejött ingatlanfejlesztő, amelynek az az ambíciója, hogy SZIT-té, azaz szabályozott ingatlanbefektetési társasággá váljon 2020-ban.

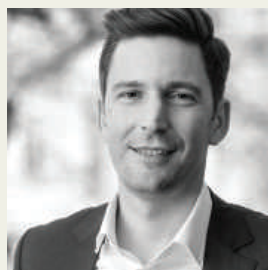
A társaság Budapesten értékesítésre fejleszt lakóépületeket és kapcsolódó üzlethelyiségeket, illetve az a rövid távú célja, hogy ingatlanvagyonának jelentős kisebbsége bérbeadási célú legyen. A társaság fő tulajdonosai a Piukovics család és két pénzügyi befektető. A szakmai vezetést a Piukovics család adja, akiknek közel harminc éves tapasztalata van az

ingatlanfejlesztésben. A tőzsdére lépés egyértelmű célja a professzionalizálódás, hogy egy lokális fejlesztőből egy meghatározó és diverzifikált ingatlanbefektetési társasággá nője ki magát, illetve hogy külső szereplők is részesülhessenek a SunDell növekedéséből. Bár a technikai bevezetéssel nem vonnak be új tőkét a tulajdonosok, csak üzletrészt értékesítenek, nincs kizárva, hogy a jövőben megvalósuljon tőkeemelés részvénykibocsátás útján.

A SunDell Nyrt. pénzügyi tanácsadója a tőzsdére lépés során a Concorde MB Partners volt.

„A Sundell tőzsdei bevezetését megelőző feladatok sokasága és sokszínűsége – a jogelőd cégek összeolvadása, a tőzsdei tájékoztató összeállítása stb. – nagyon feszes ütemtervet eredményezett. A megfelelő döntések meghozatalában és az ütemterv tartásában pótolhatatlan segítséget jelentett a CMBP kollégáinak tapasztalata és támogatása.”

PIUKOVICS GÁBOR, SUNDELL NYRT.



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

Tanácsadás a

Red Lemon Media Group Kft.
részére aPerson Magyarország Kft.-vel
történő strukturált összeolvadási
folyamat során

2020. augusztus



TANÁCSADÁS A RED LEMONNAK A PERSON PR- RAL VALÓ ÖSSZEOLVADÁSI FOLYAMATBAN

2020 AUGUSZTUSÁBAN FONTOS TRANZAKCIÓ ZÁRULT A PR-PIACON: EGYESÜLT A RED LEMON ÉS A PERSON PR-ÜGYNÖKSÉGE.

A két cég az összeolvadást követően Red Lemon márkanév alatt folytatja tevékenységét, egyesítik ügyfélkörüket is. A lépéssel elsődleges céljuk a fenntarthatóbb piaci működés, valamint a növekvő regionális ügyfélkör legmagasabb szintű kiszolgálása.

Az összeolvadás technikailag üzletrész-tranzakcióval történt: a Red Lemon megvásárolta a Person cégcsoportba tartozó Person PR-ügynökséget, a tulajdonosnak 15 százaléknyi Red Lemon tulajdonrészrel fizettek a cégért, a Red Lemon pedig 100 százalékos tulajdonosa lett a Person PR-nek.

A két cég fúziója fontos előfutára a piacon megfigyelhető konszolidációnak. A menedzsment tagjainak véleménye szerint ezt a koronavírus-járvány csak felerősítette azt, hogy nélkülözhetetlenek a sinergiák ahhoz, hogy továbbra is hatékonyan működhessenek a cégek.

A Person jóvoltából employer branding üzletággal bővül a Red Lemon szolgáltatási portfóliója, és cserébe az erős közösségi médiás és influenszermenedzsment tudásukat hozzák a közönsbe.

A Red Lemon Media tizenöt éve van jelen a hazai PR-ügynökségi piacon, ügyfélkörében olyan piaci szereplők vannak, mint a *Viacom csoport*, a *Red Bull*, a

Sony, a *Playstation*, a *Wizz Air*, a *Nike*, a *Converse* vagy a *Viber*. Ez most a Person jóvoltából olyan márkákkal bővül, mint a *Sió*, a *3M*, a *HB Reavis*, a *CBRE* és a *Penny Market*.

A Red Lemon tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.


„A CMBP tapasztalata nagy segítségünkre volt abban, hogy kiegyensúlyozott és árnyalt szindikátusi szerződést kössünk, amely elengedhetetlen az egyesülést követő hosszú távú sikeres együttműködéshez.”

NAGY PÉTER, A RED LEMON ÜGYVEZETŐ PARTNERE



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

Cégvásárlási tanácsadás a

 **WebSupport**

WebSupport, s.r.o. részére a

 **TÁRHELYPARK****Tárhelypark Kft.**
100%-os üzletrészeinek
megvásárlására

2020. augusztus

 **CONCORDE
MB PARTNERS**

CÉGVÁSÁRLÁSI TANÁCSADÁS A MAGYAR WEBONIC KFT. TULAJDONOSAI, A SZLOVÁK WEBSUPPORT RÉSZÉRE

2020 AUGUSZTUSÁBAN SIKERESEN LEZÁRULT A WEB HOSTING SZOLGÁLTATÁSOKAT NYÚJTÓ TÁRHELYPARK KFT. FELVÁSÁRLÁSA.

A Loopia Csoporthoz tartozó WebSupport s.r.o., a Webonic 2020-ban már a harmadik akvizícióját csinálta Magyarországon, ezzel egy újabb lépést tett meg célja elérése érdekében, hogy a fragmentált magyar web hosting piac piacvezető pozíciójába kerüljön. A Websupport Szlovákiában piacvezető és dán nemzetiségű pénzügyi befektetőjével együtt közép-kelet-európai konszolidáción dolgozik a web hosting piacon.

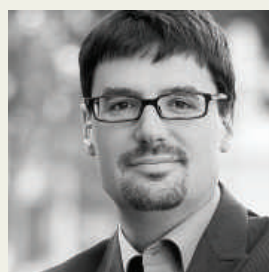
Magyarországon a Websupport elsőként a Gyümölcstárhely 2015-ös megvásárlásával jelent meg, majd 2019-ben, a Concorde MB Partners támogatásával lépett tovább, az EZIT Kft. és a Magyar Hosting Kft. felvásárlásával. Erről a tranzakcióról a Cégérték 2019. áprilisi számában részletesen beszámoltunk.

A Tárhelypark Kft.-t Képes Péter 2011-ben alapította, és az alapítás óta eltelt kilenc évben a piacon jelentős szereplővé vált.

A WebSupport s.r.o. kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„A CMBP-vel már a második tranzakciót zártuk két év alatt. Szakmai tanácsaikkal és folyamatos támogatásukkal zökkenőmentesen bonyolítottuk le mindkét üzletet. Természetes, hogy a továbbiakban is őket fogjuk választani akvizíciós céljaink megvalósítására.”

SÜDY ANDRÁS, A WEBONIC ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA



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

Pénzügyi tanácsadás a



Sundell Estate Nyrt.

részére a Növekedési
Kötvényprogramban való
részvételhez szükséges
hitelminősítés megszerzésében
és a kötvényaukcióiban.

2020. november



PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS A SUNDELL ESTATE NYRT. SZÁMÁRA

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

A társaság értékesítésre fejleszt lakóépületeket és kapcsolódó üzlethelyiségeket Budapesten, s célja, hogy bérbeadási célú ingatlanvagyonának arányát 50%-ra növelje a közeljövőben. A szakmai vezetést a társaság egyik végső tulajdonosa, a *Piukovics* család biztosítja, akiknek közel harminc éves tapasztalata van.

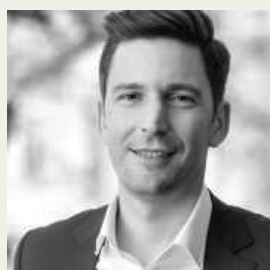
2020 júliusában a SunDell részvényeit bevezették a Budapesti Értéktőzsdére, és 2020 augusztusában a társaság SZIT státuszt szerzett. Annak érdekében, hogy a társaság meghatározó, diverzifikált SZIT-té váljon, 2020 novemberében kötvényaukciót tartott a Magyar Nemzeti Bank által meghirdetett Növekedési Kötvényprogram keretében. A forgalomba hozatal tervezett mennyisége névértéken 10 milliárd forint volt, melyre 40%-ot meghaladó túljegyzés érkezett. A társaság végül 11 milliárd forint névértékű ajánlatot fogadott el. A bevont összegből a társaság 2,6 milliárd forintot refinanszírozási célokra fordít, míg a maradék

forrásból 80-100 milliárd forint értékű lakó- és kapcsolódó kereskedelmi épületek építését tervezi.

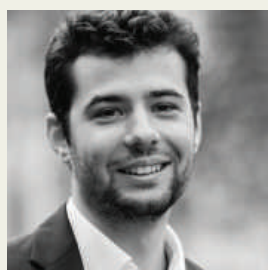
A SunDell Estate Nyrt. pénzügyi tanácsadója a hitelminősítés megszerzésében és a kötvénykibocsátásban a Concorde MB Partners volt.

„A Növekedési Kötvényprogramban való részvételhez át kellett gondolnunk a társaság középtávú üzleti tervét, amit aztán megfelelő módon be kellett mutatnunk a lehetséges befektetőknek és a hitelminősítőnek. A sikert mutatja a megfelelő hitelminősítés és az, hogy a kötvényt 40%-kal túljegyezték, ami nem sikerülhetett volna a Concorde MB Partners munkatársainak közreműködése nélkül.”

PIUKOVICS ANDRÁS, SUNDELL NYRT.



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



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

Cégértékesítési tanácsadás a

**COBRA
CONTROL****Cobra Control Kft.**
tulajdonosainak, a társaság
kisebbségi üzletrésznének az**A.R.M Befektető Kft.**
részére való értékesítésében

2020. december

MBP | CONCORDE
MB PARTNERS

A COBRA CONTROL KFT. KISEBBSÉGI ÜZLET- RÉSZNÉNEK ELADÁSA

2020 DECEMBERÉBEN SIKERESEN LEZÁRULT A COBRA CONTROL KFT. KISEBBSÉGI ÜZLETRÉSZNÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE AZ A.R.M BEFEKTETŐ KFT. RÉSZÉRE.

A Cobra Control Kft. elsősorban kiváló minőségű gyártósori teszterek, szerelőállomások és diagnosztikai rendszerek, valamint azok főbb elemeinek tervezésével, gyártásával, összeszerelésével, karbantartásával és kapcsolódó szolgáltatások nyújtásával foglalkozik. A társaság már több száz projektet valósított meg, ügyfélkörét főként autóiipari és elektronikai vállalatok alkotják.

„A tranzakciós folyamat egy rögzös út, sok buktatóval. Nekem már voltak előzetes információim a cégeladás folyamatáról, így egyértelmű volt számomra, hogy tanácsadó támogatása mellett érdemes nekilátnunk a munkának. Ezen döntés helyessége a tényleges folyamat során is beigazolódott, a CMBP csapatának szakmai felkészültsége, körültekintő és kitartó munkája nagyban hozzájárult, hogy minden érintett számára sikeres tranzakció valósulhasson meg.”

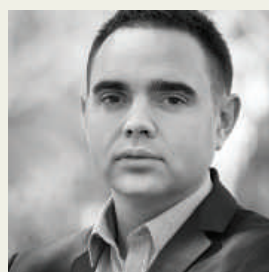
LIPTÁK ANDRÁS, A COBRA CONTROL ÜGYVEZETŐJE

A tranzakciót megelőzően a társaság hat magánszemély tulajdonában állt, melyből négyen feleltek a társaság aktív vezetésért. A további két fő, – akik az üzletrészek jelentős kisebbségét tulajdonolták – már nem vett részt a társaság napi üzletmenetében, és végül a kiszállás mellett döntöttek.

A két inaktív tag üzletrésznét a *Cerbonát* is tulajdonló *Dr. Pókecz Attila* által vezetett befektetői társaság vásárolta meg.

Az új tulajdonos csapat kooperációja nagy lehetőségeket rejt magában, mivel a komoly szakmai és iparági tudással rendelkező tagokat egy komoly finanszírozási háttérrel és pénzügyi tudással rendelkező befektetői csapat egészíti ki.

A Cobra Control kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.



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

Cégvásárlási tanácsadás a

TRANS-SPEDTrans-Sped Kft.
részére a**webshippy**Webshippy Kft.
27%-os üzletrészeinek
megvásárlására

2020. december

MBP | CONCORDE
MB PARTNERS

CÉGVÁSÁRLÁSI TANÁCS- ADÁS A TRANS-SPEDNEK

2020 DECEMBERÉBEN A TRANS-SPED LOGISZTIKAI SZOLGÁLTATÓ KÖZPONT KFT. MEGVÁSÁROLTA A WEBSHIPPY MAGYARORSZÁG KFT. 27%-OS KISEBBSÉGI ÜZLETRÉSZÉT AZ MFB NÖVEKEDÉSI TŐKEALAPTÓL.

A Webshippy 2016-ban alakult, kiszervezett logisztikai szolgáltatást (fulfillment) nyújt webáruházak számára. A társaság szolgáltatásának a kulcsa a saját fejlesztésű, felhő alapú logisztikai szoftver, aminek a segítségével a webshopok rendeléseit automatikusan szinkronizálják rendszerükbe. Emiatt az alapítók inkább tartják a Webshippyt technológiai, mintsem logisztikai cégnek. Az MFB Növekedési Tőkealap 2017 végén lett a társaság kisebbségi tulajdonosa, és mint pénzügyi befektető támogatta a Webshippy korai fázisú növekedését.

A Trans-Sped Kft. 1990-ben nemzetközi szállítmányozó vállalkozásként kezdte el tevékenységét, mára azonban komplex logisztikai szolgáltatóvá fejlődött. Portfóliójában egyaránt megtalálható a fuvarozás, szállítmányozás, raktározás, valamint a vámügyintézés, a termelési, illetve értéknövelő logisztikai tevékenységek.

A Trans-Sped stratégiai célkitűzéseivel összhangban kezdeményezte a tranzakciót annak érdekében, hogy minél gyorsabban és hatékonyabban tudjon megerősödni a gyorsan növekvő e-commerce szegmens logisztikai kiszolgálásának piacán. A két társaság között

már a tranzakció előkészítése során aktív üzleti együttműködés indult. A Webshippy természetes piaca és versenyelőnye a kisebb webshopok hatékony kiszolgálása, míg a Trans-Sped célja a nagyobb, komplex logisztikai megoldásokat elváró ügyfelek teljes körű támogatása, így a két társaság egymást kiegészítve és erősítve tud jelen lenni a fulfillment piacon.

A vevő kizárólagos tranzakciós tanácsadója a Concorde MB Partners volt.

„Nem szívesen dicsérek, főleg nem tanácsadókat, de a kapott tranzakciós támogatás kimagasló volt. Egyrészt rengeteg projektmenedzsment munkát vett le rólam, másrészt többször átlendített a holtpontra, harmadrészt tartalmilag is tucatnyi fontos és releváns segítséget kaptunk a szerződésekből és a tárgyalásokon is. Jóra számítottam, de szuper volt.”

FÜLÖP SZABOLCS, VEZÉRIGAZGATÓ



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



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

A TRANZAKCIÓS PIAC HELYZETE 2020-BAN

2019 NYARÁN KÉSZÍTETTÜNK EGY ELEMZÉST, MELYPEN BEMUTATTUK: BÁR 2018 ÉS 2019 SORÁN ÓRIÁSI TRANZAKCIÓS AKTIVITÁS VOLT AZ ORSZÁGBAN, AZOK LEGNAGYOBB RÉSE START-UP FINANSZÍROZÁSBAN, INGATLANÜGYEKBN ÉS A HAZAI VÁLLALATI SEKTOR SZÁMÁRA INDIFFERENS NAGYVÁLLALATI SEKTOROKBAN TÖRTÉNT. MI VOLT A HELYZET A NAGYON SPECIÁLIS 2020-AS ÉVBEN? HÁNY TRANZAKCIÓ TÖRTÉNT AZ ORSZÁGBAN TAVALY?

Az elmúlt hetekben az előző évekhez hasonlóan a lehető legrészletesebben kielemeztük a 2020-as év hazai tranzakcióit. Igyekeztünk a legteljesebb adatbázisból kiindulni, ezért három szolgáltatónak, a *Zephyrnek*, a *Thomson Reutersnek* és az *EMIS-nek* az adatbázisaiból is letöltöttük a releváns adatokat. A duplikációk kiszűrése után kiderült: hazánkban 2020-ban tovább csökkent a hazai tranzakciók száma; míg 2018-ban 276, 2019-ben 249, 2020-ban csak 246 darab tranzakció történt az országban! A részletek ismerete nélkül tehát azt látjuk, hogy tovább csökkent a tranzakciók száma a 2020-es év során.

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:** 21 tranzakció volt a 2019-es 21 és a 2018-as 11 üggyel szemben. Míg 2019-re megugrott, 2020-ban szinten maradt azoknak a tranzakcióknak a száma, amikor egy nagy nemzetközi tranzakció keretében a helyi cég is elkel; ezek tipikusan nem a helyi cégek által vezérelt tranzakciók voltak (például: a *Sonepar* megvette a *Marchiolt*).
2. **Kisebbségi részesedésvásárlás és tőkeemelés:** jelentős csökkenéssel 46 darab tranzakcióra esett. A korábbi 90 darab körüli ügyletszámról jelentősen lecsökkent a kisebbségi érdekeltségeket érintő hazai tranzakciók száma. Ezek az ügyek tipikusan start-upokat, illetve kezdeti fázisban lévő, nagy növekedésű cégeket érintettek, nem pedig klasszikus, hagyományos iparági hazai közép- és nagyvállalatokat.

3. **Jelentősen lecsökkent az ingatlanpiaci tranzakciók száma is:** 2020-ban 21 ingatlanpiaci tranzakció volt, a 2019-es 41-gyel és a 2018-as 60-nal szemben. Láthatólag a Covid nagy vesztese az ingatlanpiac – a várakozásoknak megfelelően a részletezett tranzakciós listákban a 2018-ashoz és a 2019-es képest jelentős csökkenést láttunk.
4. **Tranzakciók speciális iparágakban (energetika, pénzügyi szektor és média):** nagyjából azonos szinten maradt a számuk, 26 tranzakció a 2019-es 29-cel és a 2018-as 38 ügylettel szemben. A 2020-as évben az energetika területén különösen megújuló projektekkel kapcsolatos tranzakciókat láttunk (ezen belül is jelentős volt a napelemparkokat érintő tranzakciók száma). A pénzügyi szektorban a takarékszövetkezeti konszolidáció jelentett komolyabb tranzakciószámot.
5. **Hazai közép- és nagyvállalatokat érintő tranzakciók:** nagyon jelentős tranzakciószám-emelkedés figyelhető meg. 2020-ban 95 darab tranzakció volt, a 2019-es 59 és a 2018-as 51 ügyszám képest. További fontos változás, hogy tovább csökkent a külföldi vevők száma (csak 19 esetben voltak külföldi vevők, a 21-es 2019-es és 23-as 2018-as esetszámhoz képest), viszont jelentősen megnövekedett a hazai cégvásárlási kereslet – a 23 darab 2018-as hazai vevős ügylettel találkoztunk, ami 39-re nőtt 2019-re; ehhez képest 2020-ban 76 esetben szerepeltek hazai vevők. 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 készülőknél:
- Ismét túlsúlyba kerültek a hazai vevők, ami aláhúzza, hogy a Concorde MB Partners által előszeretettel kezelt témák, az iparágakon belüli koncentráció, a menedzsmentek vásárlása és a külső befektető-menedzserek cégvásárlásai előtérbe kerültek.
 - A nagyjából ezer hazai magántulajdonban lévő közép- és nagyvállalat, illetve a sok ezer kis- és középvállalat számosságának tükrében mind a 95 tranzakció, mind pedig a sokuk számára inkább releváns hazai tranzakció (azaz ahol a független menedzsment hiánya kevésbé fájó) 76-os darabszáma viszonylag alacsony. Tehát a generációváltás tranzakciós oldalról elindult, de a nagy hullámok még váratnak magukra.

Tehát a generációváltás tranzakciós oldalról elindult, de a nagy hullámok még váratnak magukra.

A 76 tranzakcióból államilag vezérelt (azaz az ún. NER-hez köthető) húsz tranzakció; állami vásárlás öt tranzakció esetében történt.

Érdekes még, hogy négy esetben is magyar vásárló vásárolt külföldi eladótól (ilyen például a *Ferzol* által végrehajtott tranzakció, amelyben a *Ruget Magyarország* eszközeit és operációját vásárolta fel, vagy a *Waberer's Indotek* általi felvásárlása). 2019-ben ez a szám egyébként hét volt.

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/kinevelésén. A másik pedig az, hogy az ilyen helyzetben lévő vállalkozóknak szembesülniük kell azzal, hogy a leginkább reális scenárió a Management-Buy-In, azaz a menedzserek által vezetett és végrehajtott tranzakció. Ezek olyan ügyek, melyekben a Concorde MB Partners közvetítőként nagyon aktívan és egyre sikeresebben vesz részt az utóbbi években.

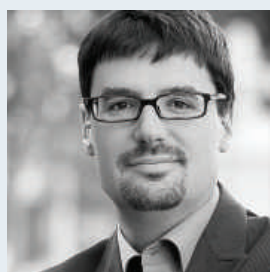
Külföldi kilépés

Elemzésünk kitért arra is, hogy magyar cégek milyen módon léptek ki külföldre.

2020-ban már csak 26 ilyen tranzakciót láttunk a 2019-es 32-vel és a 2018-as 37-tel szemben, melyben magyar cég jelent meg vevőként.

- Az *MVM* megvásárolta a *E.On* csehországi B2C üzletágát.
- Hét esetben hazai befektetési alap vásárolt céget külföldön (*Lead Ventures*, *Day 1 Capital* és társaik).
- 2020-ban nyolc ingatlanos tranzakció volt magyarok által külföldön végrehajtván.
- A *MOL*, a *TV2*, az *Auto Wallis* és egyéb hazai cégek tíz nemzetközi tranzakciót hajtottak végre.

Voltak tehát tranzakciók, mely során hazai cégek léptek külföldre – de azért látszik, hogy ez az irány jóval kevésbé frekvenciált a hazai, belső iránynál. 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
ÜGYVEZŐ PARTNER
IMAP IGAZGATÓSÁGI TAG
VÁLLALHATÓ ÜZLETI
KULTÚRÁÉRT NAGYKÖVET
CONCORDE MB PARTNERS
GABOR.SZENDROI@CMBP.HU



IVÁDY VILMOS
ELEMZŐ
CONCORDE MB PARTNERS
VILMOS.IVADY@CMBP.HU

Piukovics András és Piukovics Gábor, SunDell Estate Nyrt.

AZ ELSŐ ZÖLDMEZŐS SZIT

A SUNDELL ESTATE NYRT. A GOPD-CSOPORTHOZ TARTOZÓ, A BUDAPESTI ÉRTÉKTŐZSDÉN JEGYZETT SZABÁLYOZOTT INGATLANBEFEKTETÉSI TÁRSASÁG (SZIT). A TÁRSASÁGOT INGATLANFEJLESZTÉSBEN DOLGOZÓ SZAKEMBEREK ÉS HOZZÁJUK KAPCSOLÓDÓ SZAKMAI BEFEKTETŐK ALAPÍTOTTÁK, HOGY EGY STABIL, HOSSZÚ TÁVON ÉPÍTKEZŐ INGATLANFEJLESZTŐ VÁLLALATOT HOZZANAK LÉTRE. FŐ TEVÉKENYSÉGÜK AZ ÉPÍTŐIPARI BERUHÁZÁSOK MEGVALÓSÍTÁSA, ELSŐSORBAN LAKÓÉPÜLETEK ÉPÍTÉSE, ÉS A FELÉPÜLT ÉPÜLETEK ÉRTÉKESÍTÉSE, VALAMINT BÉRBEADÁSA. 2020-BAN A CÉG RÉSZVÉNYEIT BEVEZETTÉK A BUDAPESTI ÉRTÉKTŐZSDÉRE, A TÁRSASÁG SZABÁLYOZOTT INGATLANBEFEKTETÉSI TÁRSASÁGGÁ VÁLT, ÉS SIKERES KÖTVÉNYKIBOCSÁTÁST HAJTOTT VÉGRE. AZ IGAZGATÓSÁG TAGJAIVAL BESZÉLGETTÜNK.

A SunDell három korábbi ingatlanfejlesztő társaság összeolvadásából jött létre 2019 októberének végén. Honnan jött az ötlet, hogy érdemes lenne a cégeket egyesíteni?

P.A: 2019 tavaszán keresett meg a generálkivitelezőnk, a *Dakota Építő Kft.* ügyvezetője, hogy van két ingatlanberuházó cég, amelyek forrásbevonást terveznek. Mivel a jogelőd, a *Nerium Park Zrt.* ekkor már szabályozott ingatlanbefektetési előtársaságként (SZIE) működött, kölcsönösen előnyös megállapodást sikerült kötni a tulajdonosokkal a közös jövőt illetően.

Mikor és miért döntöttetek úgy, hogy a SunDell tőzsdére viszitek?

P.G: A tőzsdére menetel többéves előkészítő munka előzte meg. A szabályozott piacon való jelenlét a transzparens működés és a pénzügyi befektetők felé való nyitás záloga. Ez az ingatlanfejlesztésben elkerülhetetlen, hiszen egy brand kiépítéséhez nem elég a független projektcégekben megvalósuló projektek sikeres véghezvitele, hanem szükséges a vásárlói és befektetői bizalom kiépítése is. Úgy éreztük, hogy a tőzsdére menetel nem csak egy egyszerű cégformaváltás, hanem illeszkedik a hosszú távú stratégiánkba.

Mi volt a legnagyobb kihívás a projekt megvalósítása során?

P.A: Nehéz lenne egyvalamit kiemelni, de talán a cégek 2019. októberi összeolvadása és a tőzsdei tájékoztató 2020. év eleji összeállításának időbeli közelsége volt nagy kihívás. Nagyon feszes ütemtervet kellett tartani, melyet heti szinten nyomon követtünk, de remek csapat jött össze, és tanácsadóink, a CMBP és az EY felkészültsége lehetővé tette az ütemterv tartását.

2020 nyara óta a társaság SZIT-ként működik. Mit kellett ehhez tenni?

P.A: A SZIT-státusz elérése egy hosszú út fontos mérföldköve lett számunkra. A SZIT komoly feltételrendszert támaszt, így büszkék vagyunk, hogy az első „zöldmezős” SZIT-ként működhetünk az országban, abszolút helyen pedig negyedikként. Az alapkritériumok: a hozzáértő menedzsment, a minimum 5 Mrd forint saját tőke és a szabályozott piacra való bevezetés voltak. Ezen lépésekben a CMBP és az EY tanácsadói segítettek, hogy a lehető legjobb döntéseket hozzuk.

Novemberben 11 milliárd forint névértékben bocsátott ki kötvényt a cég, amit jelentősen túljegyeztek. Mi volt a finanszírozási tranzakció célja?

P.G: Az MNB Növekedési Kötvény Programjába 2020 februárjában regisztráltunk, éppen a Covid járvány kitörése előtt. A finanszírozási szerkezetünk átalakítása volt a célja a kötvénykibocsátásnak, mellyel stratégiai céljaink elérését hoztuk közelebb. A kötvény felhasználásakor részben meglévő bankhitelt váltottunk ki, részben új projektek finanszírozásának megvalósítása vált lehetővé általa. A 10 Mrd névértékű kibocsátásra 14,2 Mrd ajánlat érkezett, melyből az NKP szabályai szerint 10% túljegyzést tudtunk elfogadni.

A Covid járvány és a lakóingatlanok áfája körüli bizonytalanság 2020-ban kellemetlenül érintette a lakóingatlan-fejlesztőket. Mit vártok a piactól 2021-ben?

P.A: A Covid és a 27% áfa kettős hatása valóban jelentősen érintette a szektort, ám az utóbbi nem volt váratlan. Még 2019-ben elhatároztuk, hogy kialakítunk egy ingatlanüzemeltetési és bérbeadási üzletágot, és a legnagyobb, *Paskal Garden* projektünkön 100%-ban leányvállalatok formájában el is kezdtük felépíteni ezt. Így a 2020-as évben – ahogy a budapesti ingatlanpiac többi szereplője is – mi is kívártunk, nem voltunk rákényszerítve a 27%-on való értékesítésre.

P.G: A 2021-es ingatlanpiac jobbnak ígérkezik, bár az év első negyedét a Covid miatti nehézkes személyes kontaktusok határozták meg, így – bár az érdeklődés jelentős – az eladások száma egyelőre elmaradt a várakozásoktól. 2021 második negyedévében jelentős élénkülést várunk mind az eladások számát, mind az érdeklődést tekintve. Mindezt segítik a kormányzati lakhatást segítő támogatások is.

Hol látjátok a SunDellt ötéves időtávban? Mire szeretnétek büszkék lenni öt év múlva?

P.A: Középtávú stratégiánkban szerepel a portfóliónk diverzifikálása, melyet az NKP-kötvényből el is kezdtünk megvalósítani. Ez nemcsak a nem lakóingatlanok felé való nyitást jelenti, hanem földrajzilag is szeretnénk spektrumot bővíteni. Jelenleg is nézünk több nem budapesti fejlesztési projektet.

Milyen terveitek vannak a közeljövőben?

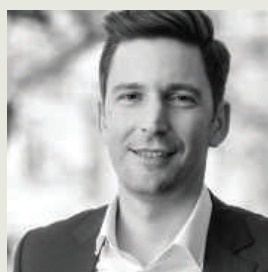
P.G: A közeljövőben az ESG-re (társadalmilag felelős befektetések) szeretnénk nagyobb hangsúlyt fektetni. Mint ingatlanfejlesztők, az ökológiai lábnyomunk csökkentése elsődleges, melyet leginkább az általunk beépített technológiák hosszú időtávon keresztüli energiamegtakarítási és csökkentett környezeti hatásai biztosítanak. Jelenlegi fejlesztéseink AA energetikai besorolású épületek, korszerű mennyezethűtési és -fűtési technológiákkal és okosotthon funkciókkal.

P.A: Múlt hónapban adtuk át a Rákos-patak rekultivációja során kialakított közhasználatú sétányt. Ennek során nemcsak a Rákos-patak betonlapokkal burkolt medre nyerte vissza természetközeli formáját, hanem a patak mentén egy mintegy 5.000m²-es területen közpark került kialakításra futópályával, kültéri edzőszerekkel, pihenővel és dísztóval.

Van tanácsotok azok számára, akik tőzsdei bevezetésen gondolkodnak?

P.A: Aki tőzsdei bevezetésen gondolkodik, mindenképpen vegyenek igénybe tanácsadót a bevezetéshez. Számos olyan helyzet adódott, amelyben tanácsadóink felkészültsége nélkül jelentős időbeli és pénzügyi hátrányok értek volna. Mind a befektetési szolgáltatónk, mind a BÉT és az MNB részéről számos segítséget kaptunk a bevezetés során, valamint utána is a szabályozott piacnak megfelelő működés részletszabályainak kialakításához.

P.G: Aki tőzsdei bevezetésen gondolkodik mindenképpen mérlegelje a befektetők könnyebb elérésének lehetőségét és a szigorúbb szabályoknak való megfelelést. Ha azonban megszületett az elhatározás, az aprópénzre váltsáshoz mindenképpen vegye igénybe tanácsadó segítségét.



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

Beszélgetés Ipsits Anitával és Ipsits Gáborral

VEZETŐI KIVÁSÁRLÁSI PROGRAM KOCKÁZATI TŐKEFINANSZÍROZÁSSAL

2020 SORÁN SIKERESEN ZÁRULT AZ EGÉSZSÉGES ÉLELMISZEREKET GYÁRTÓ ÉS FORGALMAZÓ *FLAIR MOJITO KFT.* TÖBBSÉGI ÜZLETRÉSZÉNEK ÉRTÉKESÍTÉSE. A TRANZAKCIÓ KERETÉBEN A TÁRSASÁGGAL SZOROSAN EGYÜTTMŰKÖDŐ PARTNER CÉG KÉT TULAJDONOS VEZETŐJE VÁSÁROLTA MEG A TÁRSASÁG TÖBBSÉGI TULAJDONRÉSZÉT OLY MÓDON, HOGY AZ ALAPÍTÓ TULAJDONOSOK TOVÁBBRA IS AKTÍVAN RÉSZESEI MARADTAK A TÁRSASÁG MŰKÖDÉSÉNEK. A VEVŐK TÁRSBEFEKTETŐJE AZ MFB CSOPORTHOZ TARTOZÓ *HIVENTURES* VOLT, AMI KKVPRO FINANSZÍROZÁSI MEGOLDÁSÁN KERESZTÜL TŐKE OLDALON FINANSZÍROZTA A TRANZAKCIÓT. MI MINT CMBP A VEVŐK TRANZAKCIÓS TANÁCSADÓI VOLTUNK.

A tranzakciós tapasztalatokról, a *Hiventures* által nyújtott finanszírozási struktúráról és a továbbra is aktív, mára viszont kisebbségi tulajdonnal rendelkező alapítókkal való együttműködés tapasztalatairól beszélgettünk Ipsits Anitával és Ipsits Gáborral.

Mondható-e, hogy MBO – azaz vezetői kivásárlási – tranzakciót hajtottatok végre, azaz olyan társaságba vásároltátok be magatokat, ahol már korábban vezetői szerepet töltöttetek be? Meséljétek el, kérlek, hogyan jött az ötlet/lehetőség/gondolat?

Jó kérdés, hogy lehet-e MBO-nak hívni azt a fajta tranzakciót, amit mi csináltunk. Egyfelől igen, hiszen közeli partnerként, szinte napi szinten dolgoztunk együtt a társaságot alapító és vezető tulajdonosokkal. Jól ismertük a cég működését, közösen terveztük például a franchise jellegű bolthálózat megszervezését. Ugyanakkor fontos lehet, hogy nem voltunk belső

vezetők, nem láttuk a belső kimutatásokat, nem ismertünk minden részletet. MBO vagy MBI – végül is mindegy.

Az igazán izgalmas az volt, hogy az alapító tulajdonosok megosztották velünk a társaság értékesítésére vonatkozó gondolataikat. Bár lett volna külsős vevőjelölt, mégis bizalmat szavaztak nekünk: ha érdekel minket a lehetőség, tegyünk ajánlatot mi is. Ilyen lehetőség egyszer adódik az ember életében, ezért nem is vesztegettünk sok időt: belevágtunk.

Nem csak, hogy belevágtatok, de a sok kihívás ellenére sikeresen végig is csináltátok a tranzakciót. Mik voltak a folyamat tapasztalatai? Pozitív élmények és kihívások?

Első tranzakciónk volt. Ráadásul a megálmodott konstrukció viszonylag összetett volt több szempontból

is, például azért, mert az eladók csak üzletrészüket egy részét adták el, és részesei maradtak a társaság életének. A tranzakciós tárgyalások korai szakaszában jelent meg hazánkban a Covid vírus is és minden ezzel járó bizonytalanság. Végezetül finanszírozási struktúra szempontjából úttörők is voltunk a tranzakcióval, amit csináltunk.

Mindez elkerülhetetlenül oda vezetett, hogy nem tudott egyenes út lenni a tranzakció lebonyolítása, rengeteg egyeztetésre, útkeresésre volt szükség, mire oda jutottunk, hogy mindenki számára megfelelő eredményre jutottunk. A sikerhez pedig nagyon jó és folyamatosan ápolott emberi kapcsolatokra, rengeteg türelemre, elnyúlhatatlan idegekre és egy jó csapatra volt szükség.

Két dolgot emelnék ki ezek közül: Egyfelől a megfelelő emberi kapcsolatokat. Egyértelmű volt számunkra, hogy mindvégig meg akarjuk tartani a jó emberi kapcsolatot az eladókkal. Ehhez sokszor persze engedményeket kellett tennünk, máskor viszont mi kaptunk komoly gesztusokat a másik oldalról. Ez a fajta kölcsönösség sokat segített a kihívásokkal teli időszakokban.

Másfelől a profi csapat szükségességét emelném még ki. Volt itt némi útkeresésünk, mire megtaláltuk a jó partnereket, de visszatekintve ez kritikus sikertényező volt. Mind tranzakciós tanácsadó, mind jogi támogatás terén remek segítségünk volt nekünk is és egyébként az eladói oldalnak is. Így a nehézségek és komplexitások ellenére végig lehetett csinálni a tranzakciót.

Említettétek, hogy úttörők voltatok a tranzakció finanszírozási struktúráját illetően. Itt feltételezem arra gondolsz, hogy elsőként a piacon, sikeresen vontatok be mezzanine-jellegű finanszírozást az MFB Csoporthoz tartozó Hiventures-től a bankhitel mellett. Miért volt ez érdekes struktúra számotokra?

A Hiventures által biztosított KKVPRO finanszírozási struktúra akkor frissen jelent meg a piacon. Anita olvasott róla először valamilyen szakmai folyóiratban, ezután alaposabban utánanézett. A Hiventures által biztosított forrás lényege röviden, hogy a bank által nyújtott hitel és a vevők által biztosított tőke mellett köztes finanszírozási formaként jelenik meg. A hozamelvárást jelentősen meghaladja a banki hiteleket, de elmarad egy tisztán kockázati tőkebefektetés hozamelváráseitől. Az Hiventures-befektetés ráadásul zárt struktúrában történik, így a mostani tulajdonosoknak előre egyeztetett feltételek mellett joga van az elvárt befektetői hozam megfizetése mellett kivásárolni a Hiventures-befektetést.

A termék nagyon izgalmas volt számunkra, lehetővé tette a tranzakció lebonyolítását a rendelkezésünkre álló tőke mellett úgy, hogy nem kellett egyéb tőkéstársat bevonnunk, hanem teljes mértékben kontrollban tudtunk maradni a társaságban.

Ugyanakkor kihívás volt, hogy igazából senkinek nem volt tapasztalata az ilyen jellegű tranzakciók lebonyolítása kapcsán. Sem a Hiventuresnek, sem az együttműködő bankoknak. A komplexitást jól mutatja, hogy végül mindegyik félnek szüksége volt jogi támogatásra, így végül négy jogász csapat (eladó, vevő, bank, Hiventures) munkáját kellett egyeztetni folyamatosan.

Úgy tudom, mára jelentősebb rutin alakult ki természetesen mind a Hiventures, mind a bankok részéről, és sokkal gyorsabb, simább tud lenni az ügymenet.

Azóta a Hiventures passzív befektetőként ugyan, de jelen van a társaságban. Mik a tapasztalatok a mindennapi működést illetően?

Egyelőre pozitív tapasztalatokról tudunk beszámolni. Van egy előre meghatározott standard jelentési kötelezettség, aminek természetesen eleget teszünk. Emellett szerencsére a társaság nagyon jól hozza az elvárt eredményeket. Így viszont szinte teljes a mozgásterünk a vezetői feladatok ellátása kapcsán, természetesen az előre egyeztetett üzleti terv keretein belül.

Az eredeti tulajdonosok is részesei maradtak a cég működésének. Hogyan működik az átadás-átvétel és a közös működtetés folyamata?

Nálunk már a kezdetektől az volt az elképzelés, hogy az alapító-tulajdonosok csak részben szállnak ki, és továbbra is aktív részesei maradnak a társaság életének. Mondhatnám, hogy azóta nincs is jelentős változás: mindenki dolgozik csendesen és aktívan. Megkockáztatom, a tranzakció óta erősödött a bizalom a felek között: már nem a külsős partnerek vagyunk, elkerülhetetlenül eltérő érdekekkel, hanem tényleg egy közös célért küzdünk. Számos új projektet indítunk például, mely reményeink szerint további jelentős fejlődést eredményezhet majd a társaság életében. Természetesen a teljes bizalom és remek kapcsolat mellett is mindenképp szükséges volt egy, a feleket megfelelően és kölcsönösen védő szindikátusi szerződésben szabályozni a jövőbeli együttműködés kereteit. Ez külön dokumentációt és egyeztetéseket követelt meg. Azóta ez a dokumentum egy fiókban pihen, reméljük ez így is marad.

Köszönjük szépen a beszélgetést. Még egyszer gratulálunk a sikeresen zárt tranzakcióhoz, és további nagyon jó munkát kívánunk!



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



DÉKÁNY JÓZSEF
GYAKORNOK
CONCORDE MB PARTNERS
JOZSEF.DEKANY@CMBP.HU

Markovits László, Marnevall-alapító

„ÉLVEZEM A SZABADSÁG MINDEN PERCÉT”

MARKOVITS LÁSZLÓ, A MARNEVALL KORÁBBI TULAJDONOSA, ELDÖNTÖTTE: MIVEL LÁNYAI MÁS KARRIERUTAKAT JÁRNAK BE, HATVANÉVES KORÁRA ELADJA VÁLLALATÁT – ÉS OLYANNAK ADJA ÁT, AKI FIATALOS ENERGIÁVAL ÉS ERŐBEDOBÁSSAL TUDJA TOVÁBB VINNI A CÉGET. AZ LDC-TRANZITBAN, A FRANCIA-MAGYAR KÖZÖS VÁLLALATBAN TALÁLT ILYEN VEVŐRE. MARKOVITS LÁSZLÓ A CÉGÉRTÉKNEK NYILATKOZOTT A VÁLLALATÉPÍTÉSÉRŐL ÉS A CÉG ELADÁSÁRÓL.

Hogyan kezdődött a Marnevall-sztori?

Könyvkötői képzéssel végeztem, de a szakvizsgám óta nem foglalkoztam ezzel a mesterséggel. Pályám hússzállítással indult – annak idején, a rendszerváltás hajnalán. Aztán átnyergeltem húskereskedőnek. A céget, amit felépítettem, később eladtam, majd elindítottam a Marnevallt. Az a cég is húskereskedelemmel foglalkozott, mind a nagykereskedelmi, mind pedig a kiskereskedelmi piacon (egy debreceni húsbolttal) jelen voltunk. De láttam, hogy van egy piaci rés termelési vonalon, kifejezetten a gyorsfagyasztott termékek, azaz a minőségi feldolgozott termékek vonalán – ezt a piaci lehetőséget lovagoltuk meg a cég fejlesztése során.

Mely tényezők vezettek a cég sikeréhez?

Mi tőkehiányosan indultunk – a fejlődésünknek ez kifejezetten gátja volt. Ezt csak a nagyon sok munkával tudtuk ellensúlyozni.

A 2019-es évben hatalmas növekedést hozott a cég profitabilitásában. Mi volt ennek az oka?

2018-ban egy komolyabb beruházási programot határoztunk el, aminek a gyümölcsei értek be 2019-re. Amikor a programot elindítottuk, látszott, hogy a szűk keresztmetszet a munkavállalók rendelkezésre állása lesz, ezért a programot a termelési hatékonyság jelentős növelésére fókuszáltuk. Ez szerencsére nagyon sikeres lett.

A céget két telephellyel üzemeltetted, melyek viszonylag távol vannak egymástól (100 km). Ez hogyan alakult?

Eredetileg a debreceni üzemmel kezdtünk, a törökszentmiklósi üzemet később vásároltuk. Az korábban egy külföldi befektető által épített saslíküzem volt – nem volt sikeres, új profilt kellett találni neki. Ez nekünk sikerült.

Hogyan koordináltad a két telephely működését?

Nem volt egyszerű. Az hamar világossá vált, hogy Debrecenbe könnyebb szakképzett munkaerőt találni. Például bármennyire igyekeztünk, jó fizetést és szolgálati lakást is ajánlottunk, élelmiszmérnök Törökszentmiklóásra nem jött el dolgozni. Ezért úgy szerveztük a munkát, hogy az egyszerűbb technológiákat és egyszerűbb termékeket tettük a törökszentmiklósi üzembe. Ha kellett, és a logisztikai költségek is engedték, a két üzem között is mozgattunk árut.

A cég nagyon sikeresen szerepel az exportpiacokon, az árbevétel 30%-a külföldről származik.

Mi a sikeres külföldi értékesítés záloga?

Nagyon sok kiállításon vettünk részt, kerestük a vevőket és a piacokat. Saját márkát vezettünk be Romániában, Spanyolországban és Szlovákiában. A többi országban a kereskedelmi láncok márkázott termékeivel jelentünk meg. Azokon a területeken, ahol saját márkával jelentkeztünk, komolyan költöttünk marketingre, persze nem magunk hajtottuk végre a marketingakciókat, hanem kereskedőpartnereinket finanszíroztuk – ők ismerték a helyi piacot, ők hatékonyabban tudták a marketingbűdzsüket elkölteni.

A hazai piacon is sikeresen építetek márkákat. Ebben hogyan haladtatok előre?

Rosszul. Elköveltük azt a hibát, hogy több márkát építettünk párhuzamosan, így nem jutott elég figyelem



Philippe Gelin, Groupe LDC – LDC-Tranzit Csoport (balra), Markovits László, Marnevall (középen), Szabó Ákos, LDC-Tranzit Csoport (jobbra)

és erőforrás egy-egy rendes felépítésre. Szelektívebben és koncentráltabban kellett volna ebben haladni. Egy fő márkát kellett volna választani, az elég lett volna, és akkor sokkal erősebbre lehetett volna építeni.

A cégnek milyen jövőt szántál a cégépítés során?

Nem mindig akartam eladni a céget. De egy idő után világossá vált, hogy a két lányom egészen máshogy képzelel el az életét – ekkor fel kellett tennem magamnak a kérdést, hogy hogyan tovább. A cég eladása mellett döntöttem.

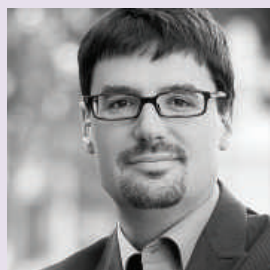
Hogyan emlékszel vissza a folyamatra?

Elsőként fejben kellett eldöntennem, hogy el kell adni a céget. Ahogy elengedtem, onnantól kezdve nagyon élveztem a folyamatot.

Most mivel töltöd az idődet?

Pótlom, amit eddig kihagytam. Élvezem a szabadság minden percét. Emellett üzemeltetek egy húsboltot Debrecenben, és különféle üzleti ötleteimen dolgozom.

Elsőként fejben kellett eldöntennem, hogy el kell adni a céget. Ahogy elengedtem, onnantól kezdve nagyon élveztem a folyamatot.



SZENDRŐI GÁBOR
ÜGYVEZŐ 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



JACK STACK:

A NAGY ÜZLETI JÁTÉK



MIÉRT JÓ AZ, HA NINCSENEK TITKOK EGY CÉGBEN? AVAGY, HOGY TUDJUK MOTIVÁLNI A DOLGOZÓKAT AZ OPEN BOOK MANAGEMENT ESZKÖZTÁRÁVAL?

360.000% értéknövekedés

*Jack Stack az SRC Holdings tulajdonosa és elnökvé-
ze-
rigazgatója. 1983-ban tizenkét társával együtt 9
millió dollárért megvásárolták az International
Harvester egyik teherautó motorokat felújító üzemét.
Két céljuk volt: jobban csinálni, mint az előző
tulajdonos, és megmenteni 119 munkahelyet. Az
extrém mértékű tőkeáttétellel (0,1 millió dollár tőke, 8,9
millió dollár hitel) nagy nyomást helyeztek rájuk, és
kénytelenek voltak a helyzet szülte innovatív
megoldásokhoz nyúlni. Így született meg A nagy üzleti
játék (Great Game of Business vagy GGOB).*

Az idők során a módszer többszörösen bizonyított, az
SRC részvényeinek ára 0,1 dollárról 360 dollárra nőtt.
Ezzel nem csak a 13 kezdeti tulajdonos, hanem a
munkavállalók vagyona is gyarapodott.

Make money and generate cash

Egy üzleti vállalkozás célja nem más, mint a nyereség
és a készpénz termelése. A módszer lényege, hogy a
dolgozókat tulajdonossá téve és ellátva a megfelelő
információkkal ez kiemelkedő hatékonysággal sikerül.

1. Tanítsuk meg az embereknek az üzlet nyelvét!

A kapitalizmus akkor működik, ha mindenki
tisztában van annak fundamentumaival. Ezeket az
alapokat a pénzügyi kimutatások és a számvitel
nyelvén írták. Akkor tudnak a dolgozók beszélni a
játékba, ha mindenki a megfelelő tudásszinten van,
és érti, hogy mely tevékenységek mit befolyásolnak
egy mérlegben vagy eredménykimutatásban.
Mindenkinek tisztában kell lennie azzal, hogy mi az
az EBITDA, mit jelent a készpénztermelő képességre
nézve, ha megnövekednek a készletek, és mi az a
szabad cash flow.

Akkor tudnak a dolgozók beszállni a játékba, ha mindenki a megfelelő tudásszinten van, és érti, hogy mely tevékenységek mit befolyásolnak egy mérlegben vagy eredménykimutatásban.

2. Magyarázzuk el a mindenkinek, hogy kapcsolódik a munkája a pénzügyi kimutatásokhoz és a közös célokhoz!

Egy beszerző esetében például kössük össze szállítói fizetési határidő és a készpénzgeneráló képesség fogalmát. Továbbá, bontsuk le, hogy minden egyes ember munkája hogyan járul hozzá a nagy, közös cél eléréséhez.

3. Legyünk hitelesek, és ne legyenek titkaink!

A rendszer csak akkor működik, ha a vezetők és a tulajdonosok hitelesek a cég munkavállalóinak szemében. A nagy üzleti játék célja, hogy eltüntesse egy szervezetből az ők és mi fogalmait, és mindenki egy irányba húzzon. Nem érdemes titkolózni. A könyv több, gyakorlatból vett esetet bemutat ennek alátámasztására.

Például abban az időben, amikor még nem a Jack Stack által vezetett befektetői csoport menedzselte a céget, egy alkalommal a cég egy szinte teljesíthetetlen megrendeléssel találta szembe magát. A menedzsment javaslata az volt, hogy minden menjen a régiben, és inkább benyeli a cég a késedelmi kötbért. Jack javaslatára azonban minden dolgozónak részleteiben elmagyarázták a helyzetet, mindennapi célokra bontották a megrendelést, és nap mint nap jelentették mindenkinek, hogy hogy állnak. Tekintve, hogy a dolgozók évvégi bónuszai is nagyban függtek a teljesítéstől, rendszeresen új ötletekkel rukkoltak elő, hogy miként lehetne jobban csinálni. A megrendelést természetesen sikerült teljesíteni.

4. Használjunk standardokat!

Minden munkaterületnek legyen meg az a standardja, ami az alapvető cél eléréséhez szükséges. Emellett minden cégvezetőnek és dolgozónak tisztában kell lennie azzal az egy kritikus számmal, ami az egész vállalat túlélése szempontjából a legfontosabb.

5. Motiváló bónuszrendszer.

Egy cégnek nyereséget és készpénzt kell termelnie. A nagy üzleti játékban ehhez a két végcélhoz rendelnek egy-egy számszerűsített értéket. Az SRC Holdings esetében ez jellemzően az adózás előtti eredményhányad (nyereség), illetve a készpénz-konverziós ciklus volt. Ez szavatolja, hogy legyen miért és miből bónuszt fizetni. Fontos, hogy a rendszer csak abban az esetben fizessen, ha a cél fölött teljesít a cég, akkor viszont fokozatosan, lépcsőfokok szerint többet. A nagy üzleti játékban nincsenek menedzsmentcélok.

6. Taktika nélkül nem lehet meccset nyerni.

A nagy üzleti játékban egy üzleti év egy mérkőzés, az előzetes taktika pedig a költségvetés.

A költségvetés kialakítása egy féléves folyamat, amibe minden egyes dolgozó be van vonva. Csak akkor végleges, ha mindenki egyetért vele.

7. A meccs közben is, és nem csak a hosszabbításban kell időt kérni.

Rendszeres (heti vagy kétheti) megbeszéléseken követni kell a költségvetés megvalósulását. Mivel az egész cég az említett két, jól meghatározott célért küzd, mindenki beszél a szükséges üzleti nyelvet, ettől függ az év végi bónusz és a dolgozói részvények értéke, ezért ezek fontos és izgalmas alkalmak lesznek. Ha valami szokatlant észlelünk változtassunk menet közben.

8. Egy cég akkor sikeres, ha mindenki tulajdonos.

Az SRC Holdings legnagyobb tulajdonosa a dolgozói részvényprogram. Ha mindenki részvényes, akkor egy irányba mutatnak az ösztönzők. Nemcsak addig érdekes az éves cél, amíg a bónusz kifizetésre kerül, hanem az is fontos, hogy mi történik a fennmaradó pénzzel. Hogy lesz elkötte a CAPEX? Növekszik-e a saját tőke? Ne felejtjük el, hogy tulajdonosnak lenni elsősorban szemléletmód, és csak másodsorban jog.

Mindenkinek ajánljuk, aki egy üzleti vállalkozásban dolgozik

Mivel a könyv átfogóan kezeli az egész céget, és kifejezett célja, hogy minden dolgozó megtanulja az üzlet nyelvét, ezért tulajdonosoknak, menedzsereknek és mindenki másnak is ajánljuk. Emellett, mivel az SRC Holdings egy gyártócég, az ilyen típusú vállalatokban dolgozók sok, konkrét ötlettel is gazdagodhatnak.

A könyvet Magyarországon jelenleg csak antikváriumban lehet kapni, angolul viszont a Currency kiadó gondozásában jelent meg. Emellett rengeteg forrás és cikk található a greatgame.com oldalon.

Ha mindenki részvényes, akkor egy irányba mutatnak az ösztönzők. Nemcsak addig érdekes az éves cél, amíg a bónusz kifizetésre kerül, hanem az is fontos, hogy mi történik a fennmaradó pénzzel.



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



JOGI TECHNOLÓGIA AZ M&A-ÜGYLETEKBEN

MÍG A TECHNOLÓGIAI FORRADALOM GYAKORLATILAG VALAMENNYI ÜZLETÁGBAN VÉGIGSÖPÖRT AZ ELMÚLT ÉVTIZEDEKBEN, ADDIG AZ LASSAN BEFÉRKŐZIK A JOGI TANÁCSADÓI MUNKÁBA IS. KÜLÖNÖSEN TETTEN ÉRHEŐ EZ A VÁLLALATFELVÁSÁRLÁSI TRANZAKCIÓKNÁL, AHOL MOST MÁR MINDEN FONTOS SZAKASZT ELŐSEGÍT VALAMILYEN TECHNOLÓGIAI MEGOLDÁS.

Átvilágítási szakasz

Az átvilágítás során a jogász akár egy több tízezer oldalnyi dokumentációval szembesül, amiben – mint tűt a szénakazalban – meg kell találnia a céltársaság jogi helyzetét vagy a tranzakciót veszélyeztető elemeket. Míg egy ilyen dokumentumcsomag átnézése az emberi agy teljesítőképességét eleve egy rendkívüli megterhelésnek (és ezáltal nagyon komoly munkaóráknak) teszi ki, addig abban könnyen benne van a hibázás esélye is.

Az átvilágításba fektetett jogi munkaórák azonban könnyen kiválthatók egy jól programozott gép segítségével. Márpedig ilyen, a mesterséges intelligencián alapuló programok már bőven léteznek a piacon. Bár a programok tanítása időbe telik, de egy jó oktatáson átment program fel tudja ismerni, hogy egy-egy szerződés vagy annak valamely pontja miről szól, ki tudja szűrni, hogy melyek a standardtól eltérő rendelkezések, és akár arra is alkalmas, hogy egy átvilágítási jelentést összeállítson. Sokszor felmerül a kérdés, mi van, ha a gép valamit nem szűr ki? De belátható, még mindig kisebb a valószínűsége annak, hogy egy jól beprogramozott gép hibázik, mint hogy a jogászi figyelmetlenség okozza a hibát.

Az adásvételi szerződés

Mint valamennyi, jogász által készített szerződés, a részvény-adásvételi szerződés is panelekből tevődik össze. Az ügyvéd legtöbbször korábbi mintákban már használt szöveget ollóz össze a tranzakció sajátosságainak megfelelően. Ha vevőbarát szerződést akar gyártani, akkor több szavatosságot tesz bele, ha fontos a versenytilalom, akkor egy keményebb klauzulát választ és így tovább. Persze minden ügyletnek van teljesen egyedi vonása, de ezek a szerződésnek többnyire nem teszik ki a 15%-át sem.

A munkát, amellyel az ügyvéd a szerződés első tervezetét összeollózza, szintén automatizálni lehet. Ha a korábbi szerződések, szerződéses klauzulák megfelelő szinten be vannak táplálva egy programba, azokból egy jól megkonstruált kérdőív kitöltésével és az enter gomb lenyomásával a szerződés első, 85%-os változata viszonylag könnyen előállítható. Ma már ezek a szoftverek is kezdenek beépülni a jogi munkába –, igaz, egyelőre csak a rutinszerződések körében.

Bár a programok tanítása időbe telik, de egy jó oktatáson átment program fel tudja ismerni, hogy egy-egy szerződés vagy annak valamely pontja miről szól, ki tudja szűrni, hogy melyek a standardtól eltérő rendelkezések, és akár arra is alkalmas, hogy egy átvilágítási jelentést összeállítson.

Szerződés tárgyalása

A klasszikus tranzakció során a felek egymás között a szerződéstervezeteket e-mail útján cserélik ki. Aki már volt benne ilyen ügyletben, tapasztalhatta, hogy egy idő után követhetlenné válik, hogy ki mikor milyen változtatás miatt küldött ki egy új tervezetet, és mi abban az eltérés az előzőhöz képest.

Ezen a helyzeten tudnak segíteni az egységes platformon szerkesztett, és általában a felhőben tárolt szerződések. Több ügyvédi iroda honlapja alkalmas már arra, hogy azon – természetesen megfelelő azonosítással – a szerződő felek a szerződésükhöz hozzáférjenek, ott azt kommentálják. Annak a megoldása már csak technika kérdése, hogy a kommentek és az így elkészítésre kerülő különböző verziók áttekinthetők, követhetők és gyakorlatbarátak legyenek.

És végül az aláírás

Az aláírás egy ceremónia. A szerződő felek ügyvédekkel együtt összegyűlnek egy nagy tárgyalóteremben, amelynek közepén egy hatalmas dokumentumcsomag vár aláírásra. Ezeket a dokumentumokat a felek – sokszor több óra leforgása alatt – szignózzák, aláírják, kicserélik, és remélhetőleg elégedetten távoznak.

A járványhelyzet ellenére is láthatóan lassan és nehezen terjed el a dokumentumok aláírásának 21. századi módja, a digitális aláírás. Amikor a feleknek nem kell órákat eltölteniük és komoly fizikai fájdalomat megszenvedniük több ezer oldal szignózásával, amikor a kinyomtatott papírmennyiség nem üt egy következő szöveget az őserdők jövőjébe, hanem amikor az otthoni kényelem magányában mindenki egy aláíró kártyával aláírja a szerződéseket. Pedig erre a technológia már évtizedek óta megvan. Csak valószínűleg még mindig jobban szeretjük a ceremóniát.



DR. JALSOVSZKY PÁL
ÜGYVÉD, IRODAVEZETŐ
JALSOVSZKY ÜGYVÉDI IRODA
PJALSOVSZKY@
JALSOVSZKY.COM





ÉRTÉKET TEREMTÜNK GENERÁCIÓKON ÁT

**Nem kell
választania!**

www.primustrust.hu • info@primustrust.hu



A VAGYONKEZELÉS



Korábbi lapszámunkban a vagyonrendelés sajátosságait néztük át. Most a bizalmi vagyonkezelés (a továbbiakban: bvk.) központi folyamatáról, magáról a szűkebb értelemben vett vagyonkezelésről lesz szó.

Mindenekelőtt a bvk. formáiról kell szólni. A magyar jog a bvk. két formáját ismeri, amennyiben különbséget tesz az üzletszerű és a nem üzletszerű bvk. között. Az alapvető különbséget a kétfajta bvk. között a vagyonkezelő személye, illetve a rá vonatkozó jogi feltételrendszer adja. Ez ugyanakkor azt is jelenti, hogy sok más egyébben a bvk. két formája megegyezést mutat. Így például mindkét jogviszony tipikusan a vagyonrendelő és a vagyonkezelő közötti szerződésen alapszik, és nincs különbség a bvk. céljában és eszközrendszerében sem.

A bvk. két formája közötti szembeötlő különbséget az adja, hogy míg az üzletszerű bvk. csak az MNB hatósági engedélyével folytatható, és az a pénzügyi szolgáltatásokhoz rendkívül hasonló tevékenység, addig a nem üzletszerű bvk.-hoz hatósági engedély nem szükséges, csak a megkötött bvk.-szerződéseknek az MNB-nél történő nyilvántartásba vétele.

A nem üzletszerű bvk. tipikusan a homogénebb és kisebb családi vagyonok kezelésére lehet alkalmas eszköz, ahol a vagyon összetétele, elemei és természete, valamint a tipikusan rokonokból álló kedvezményezett kör sajátosságai nem feltétlenül igényelnek átfogó vagyonkezelői szemléletmódot és szakmai felkészültséget. Ezekben az esetekben a vagyonkezelő személye többnyire maga a vagyonrendelő vagy annak közeli hozzátartozója. Ugyanakkor arra is van példa, hogy egy-egy komplexebb vagyontömeg (pl. egy működő gazdasági társaság) bizalmi vagyonkezelésére külön gazdasági társaságot hoznak létre, amelynek kizárólagos feladata az adott vagyontömeg kezelése. Ez már megteremti annak lehetőségét is, hogy a vagyonkezelő társaság rendelkezzen olyan szakemberekkel is, akiknek tudása és ismerete nélkül egy jelentősebb vagyontömeg eredményes kezelése nem valósítható meg. Leegyszerűsítve a nem üzletszerű bvk.-ra vonatkozó törvényi szabályozás lényegét, egy vagyonkezelő egy időben csak egy bvk.-szerződésen alapuló, konkrétan meghatározható vagyon kezelését láthatja el, de mindezt gyakorlatilag bármiféle személyi vagy tárgyi feltétel megléte nélkül is. Utóbbi miatt a nem üzletszerű bvk.-t sokan egyfajta törvényesített strómannak is tekintik, mely kritikát sok szempontból helytállóknak is lehet tekinteni.



Dr. B. Szabó Gábor, TEP

partner, igazgató

Primus Trust Zrt.

bszabo.gabor@primustrust.hu

LEXIKON

Ebben az állandó rovatunkban a bizalmi vagyonkezeléssel kapcsolatos alapfogalmakat, személyeket és folyamatokat mutatjuk be.



LEXIKON

Ebben az állandó rovatunkban a bizalmi vagyonkezeléssel kapcsolatos alapfogalmakat, személyeket és folyamatokat mutatjuk be.

Üzletszerű bvk. ezzel szemben egy részletesen szabályozott pályán tud csak működni. Az engedély megszerzésére csak az a megfelelő jogi formában (kft., zrt., EGT-tagállamban székhellyel rendelkező külföldi vállalkozás magyarországi fióktelepe, ügyvédi iroda) létrejött vállalkozás aspirálhat, amelyik eleget tud tenni számos személyi és tárgyi feltételnek. Utóbbiak közül a pénzügyi feltételek érdemelnek kiemelés: legalább 70 M forint összegű saját tőke és legalább ugyanilyen összegű, de a kezelt vagyonok összértékéhez igazodó pénzügyi biztosíték (pl. bankgarancia, szakmai felelősségbiztosítás) meglétét igazoló szerződés. A tárgyi feltételek között kell kiemelni, hogy az üzletszerű bvk.-nak számos, jogszabályban kötelező jelleggel előírt szabályzatot kell megalkotnia. A személyi feltételek közül kiemelés érdemel, hogy köteles munkaviszonyban foglalkoztatni vezető jogászt és vezető közgazdászt, továbbá részletes szabályok vonatkoznak az egyes részfeladatok kiszervezésére is.

Az üzletszerű bvk., vagy ahogy a törvény említi, „bizalmi vagyonkezelő vállalkozás”, egyik legfontosabb törvényi kötelezettsége az általa kezelt vagyon hasznosítási kötelezettsége, ráadásul az „óvatos hasznosítás” elve mentén. Utóbbi alatt a törvény azt érti, hogy „a kezelt vagyon növekedésének esélye nem haladja meg jelentősen csökkenésének, illetve károsodásának a kockázatát”. Mindebből ugyanakkor nem következik az, hogy az

üzletszerű bizalmi vagyonkezelőnek kizárólag az alacsony vagy konzervatív kockázattal járó vagyonkezelésre van módja és lehetősége. A vagyonrendelő és a vagyonkezelő közötti szerződés ugyanis szabályozhatja a vagyonkezelő kockázatvállalásának mértékét a vagyonrendelő „kockázati éhségének” függvényében.

A vagyonkezelési technikák alapvető eltérést mutatnak a kezelt vagyon tárgyától függően. Más készséget és képességet igényel egy banki eszközökkel kezelhető likvid vagyon („bankable asset”), úgymint a készpénz vagy egy értékpapír portfólió, mint egy illikvid vagyontömeg („non-bankable asset”), úgymint az ingatlanok, értékesebb ingóságok vagy éppen egy működő gazdasági társaság üzletrésze. Jelentős eltérés lehet továbbá az aktív (vagyongyarapító) és a passzív (vagyonmegőrző) vagyonkezelési technikák között is. Összességében azonban a hangsúly azon van, hogy a bizalmi vagyonkezelőnek folyamatosan kell mérlegelnie, hogy az egyes vagyonkezelési döntései és intézkedései összhangban vannak-e a bizalmi vagyonkezelési szerződésben foglalt feladataival és kockázatvállalással. Ezek be nem tartása ugyanis könnyen megalapozhatja a jogi felelősségét.

A vagyonkezelő felelősségét meg kell különböztetni aszerint, hogy az a vagyonrendelővel és a kedvezményezettel szemben vagy harmadik személyekkel szemben áll-e fent. Az előbbi esetben felelőssége a szerződésszegésért áll fent a polgári jogi felelősség általános szabályai szerint,

A VAGYONKEZELÉS

vagyis felelősséggel tartozik, ha nem úgy járt el, ahogy az az adott esetben (vagyonkezelői minőségében) elvárható lett volna tőle. A törvények azonban megfogalmazzák vele szemben két fokozott követelményt is.

Egyfelől a jogviszony bizalmi jellegéből fakadóan a vele szerződéses kapcsolatban nem is álló kedvezményezett érdekeinek elsődleges figyelembevétele mellett kell cselekednie (ezt hívják a jogban fiduciárius kötelemnek). Másfelől a kereskedelmi észszerűség követelményei szerint kell eljárnia. Noha ennek törvényi definíciója nincsen, a bírói gyakorlatnak viszonylag megnyugtató módon kellene értelmeznie azt, hogy adott cselekmény az adott körülmények között kereskedelmi értelemben észszerűnek volt-e tekinthető vagy sem. (A feltételes módot az indokolja, hogy e vonatkozásban konkrét bírói döntés még nem ismert.)

A harmadik személyek részére okozott károk esetén a vagyonkezelő a kezelt vagyonnal felel. Ezen túl azonban a saját vagyonával is korlátlanul felel a kezelt vagyon terhére vállalt kötelezettségekből eredő követelések teljesítéséért, ha azok a kezelt vagyonból nem elégíthetők ki, feltéve, hogy a másik fél nem tudta és nem is kellett, hogy tudja, hogy a vagyonkezelő kötelezettségvállalása túlterjed a kezelt vagyon keretein.

Végső soron elmondható, hogy a vagyonkezelő gondatlan eljárása mellett is könnyen kerülhet abba a helyzetbe, hogy a saját vagyonával korlátlan mértékben álljon helyt a vagyonkezelőként okozott károkért.

Természetesen a bizalmi vagyonkezelés nem nélkülözheti a bizalmi elemet, mint ahogy egyébként a legtöbb más jogviszony sem. Ennek kihangsúlyozása egy, a tulajdonjog szükségszerű átruházásával járó tranzakció esetén abszolút indokolt. A bizalmi deficit az egyes országokban, a történelmi, gazdasági és kulturális adottságok függvényében eltérő indokokra vezethető vissza. Magyarországon leginkább a magántulajdon körüli történelmi jogbizonytalanság táplálja ezt. Azonban a bizalmi elem is rögtön más megvilágításba kerül, ha az üzletszerű bizalmi vagyonkezelésre, mint egy szigorúan regulált üzleti, pénzügyi szolgáltatásra tekintünk, amelytől, csakúgy, mint a hasonló más szolgáltatásoktól, az ügyfél minőségi kiszolgálást, a szolgáltató pedig hosszú távú díjbevételt remél. Az üzleti szolgáltatási elem megértése jelentős mértékben tompíthatja a bizalmi elem túlértékelését.

A következő lapszámunkban a vagyonkiadás folyamatát fogjuk áttekinteni.



LEXIKON

Ebben az állandó rovatunkban a bizalmi vagyonkezeléssel kapcsolatos alapfogalmakat, személyeket és folyamatokat mutatjuk be.



EGY RÉGEN VÁRT ÁTFOGÓ KÉZIKÖNYV AZ ALAPÍTVÁNYOKRÓL

K Ö N Y V - A J Á N L Ó

Örömmel ajánljuk a

Primus Trust két

igazgatósági tagja

által is jegyzett,

a vagyonezelési

kérdésekre is fókuszáló

új könyvet az

alapítványokról.

A HGV-ORAC kiadó gondozásában megjelent az „Az alapítvány – történeti, tipológiai, működési, adózási és vagyonezelési omnibus” című kézikönyv. Szerzői B. Szabó Gábor, Menyhei Ákos és Sándor István, akik tagjai voltak a két kiadást is megélt, a „magyar trustot” bemutató, „A bizalmi vagyonezelés” című kézikönyvet jegyző szerzői csapatnak is.

Az alapítványok jelentős szerepet töltenek be a társadalomban, elsősorban a nonprofit szféra terén emelhető ki a térnyerésük. A civil összefogások számára adnak megfelelő magánjogi keretet különböző közérdekű célok elérése érdekében. Ehhez köthető a kialakulásuk és a történelem során betöltött szerepük is, amely azonban a vallási indíttatású célokon túlmenően folyamatosan kiterjedt a világi, majd a családi vagyonejogi viszonyok kezelésére. Ezen túlmenően a 20. században jelentős áttörést eredményezett az alapítványok felhasználása kifejezetten magáncélokra, mintegy teljesen átalakítva a jogtörténetben kialakult szerepüket.

A gyakorlati alkalmazás mellett a jogtudomány is folyamatosan kísérletet tett ennek a jogintézménynek a megértésére, magyarázatára. Az alapítvány egy elkülönült, célra rendelt vagyontömeg, amely azonban egyúttal saját intézményi vonásokat is magán hordoz elkülönült szervezete miatt. Emellett a más jogintézményektől való elhatárolása során fontos szempont az alapítvány jogi személyisége, amely megkülönbözteti a kötelemi jogi jogviszonyoktól.

Magyarországon is a jogtörténet szerves részét képezte az alapítványok alkalmazása, hosszú ideig kifejezetten szokásjogi alapokon nyugvó szabályokkal, amelyek mellett folyamatosan jelentek meg az állami felügyeletet elrendelő jogszabályok. Hazánkban azonban konkrét jogi szabályozást először csak a múlt század végén, a rendszerváltással nyert az alapítványi forma, viszont ezt követően rekordgyorsasággal érte utol a nyugat-európai országok jogalkotását, sőt 2019-ben a vagyonezelő alapítvány bevezetésével valójában verseny is nyert velük szemben.

A szerzők kézikönyve átfogó képet nyújt az alapítványok hatályos jogszabályi háttéréről. A jelenlegi szabályozás megértését segíti a könyv elején az alapítványok történetének vázlatos ismertetése, majd nemzetközi viszonylatban való elhelyezése. Ezt követően kerül sor az alapítvány jogi természetének és jogszabályi háttérének bemutatására, elhatárolására más, hasonló célú jogintézményektől, valamint az alapítvány egyes típusai jellemző jegyeinek áttekintésére.

Egy régen várt átfogó kézikönyv az alapítványokról



A műben megtalálható az alapítvány létesítésével, szervezetével, vagyonának jogi helyzetével, a vagyon kiadásával, az alapítvány átalakulásával és megszűnésével kapcsolatos jogi környezet elemzése, beleértve az alapítvány életciklusaihoz igazodva az adózási, illetékfizetési és számviteli vonatkozásokat is.

A kötet az általános magánjogi keretek áttekintésén túl egy további kiemelt témára is nagy hangsúlyt helyez, amennyiben a szerzők részletesen elemzik a magyar jogrendszerbe 2019-ben bevezetett vagyonkezelő alapítvány intézményét és a többi alapítványi típustól lényegesen eltérő működési sajátosságait.

A kötet rávilágít arra, hogy a vagyonkezelő alapítványok bevezetésével a jogalkotó célja arra irányult, hogy a korábban csak szűk körben, szinte kizárólag a nonprofit szférában alkalmazható alapítvány mellett vagyonkezelési, tehát tisztán gazdasági és üzleti tevékenységet végző alapítvány létesítésére is sor kerülhessen. Ennek megfelelően akár már létező, akár újonnan alapított alapítvány is végezhet vagyonkezelési tevékenységet az alapító okiratban meghatározott feladat elvégzése vagy kedvezményezetteknek történő vagyoni juttatás céljából, amennyiben a bíróság vagyonkezelő alapítványként veszi nyilvántartásba. Ennek az új alapítványi formának a megteremtésével a jogalkotó a svájci, osztrák és liechtensteini mintákat nemcsak követve, de azokat lényegesen meg is haladva, olyan korszerű vagyonkezelési eszközt hozott létre, amely idővel nemzetközi érdeklődésre is számot tarthat majd.

A szerzők részletesen kitérnek a vagyonkezelő alapítvány alkalmazási területeire, nevezetesen a vagyonvédelemre, a magánszféra és az üzleti titok védelmére, a generációs vagyontervezésre, valamint az adótervezésre is. A kézikönyv továbbá teljes leírást tartalmaz a vagyonkezelő alapítványok alapításáról, szervezetéről, vagyongazdálkodásának ellenőrzéséről és korlátozásáról, az alapítói jogok gyakorlásáról, az alapító okirat módosításáról, a vagyonkezelő alapítvány megszűnéséről, a vagyonkezelő alapítvány által végzett bizalmi vagyonkezelésről, valamint a tényleges tulajdonos meghatározásáról a vagyonkezelő alapítvány és az általa végzett bizalmi vagyonkezelési jogviszony esetében.

K Ö N Y V - A J Á N L Ó

*Örömmel ajánljuk a
Primus Trust két
igazgatósági tagja
által is jegyzett,
a vagyonkezelési
kérdésekre is fókuszáló
új könyvet az
alapítványokról.*



Egy régen várt átfogó kézikönyv az alapítványokról

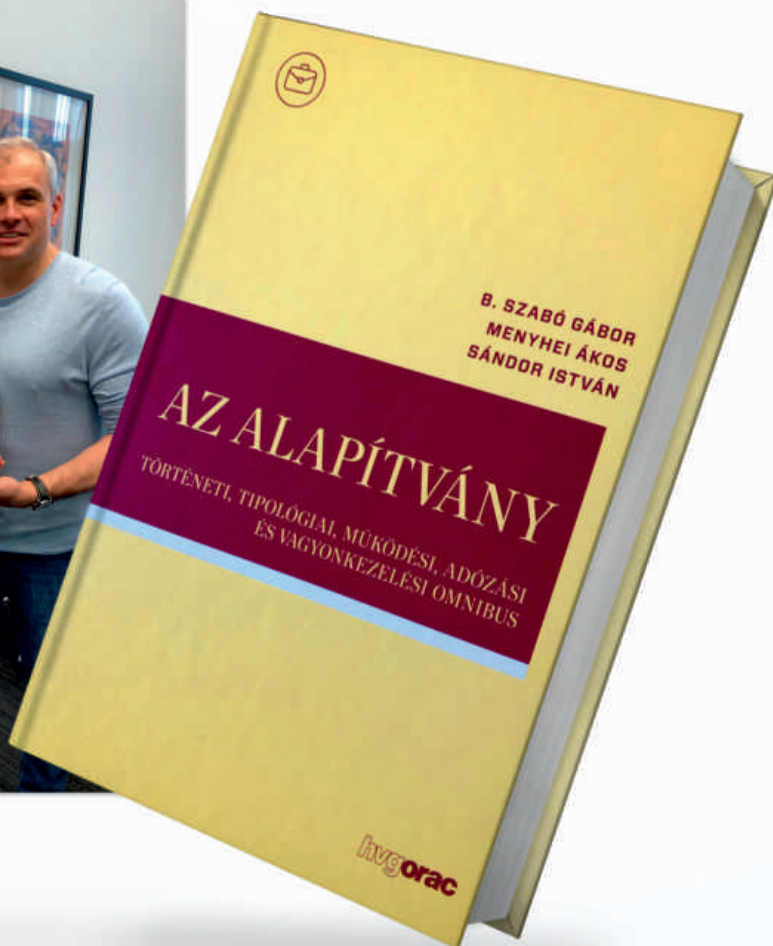
K Ö N Y V - A J Á N L Ó

*Örömmel ajánljuk a
Primus Trust két
igazgatósági tagja
által is jegyzett,
a vagyonkezelési
kérdésekre is fókuszáló
új könyvet az
alapítványokról.*

A kötet kiemelt figyelmet szentel a felsőoktatás intézményrendszerének jelenlegi átszervezése kapcsán elhíresült közérdekű vagyonkezelő alapítványoknak is, kiemelve a „normál” magánvagyonkezelő alapítványoktól megkülönböztető tulajdonságait.

Összességében a kötet elsősorban a gyakorló jogászok, a nonprofit szférára szereplői és az üzletemberek számára ad útmutatást, részletesen elemzi az alapítványokra vonatkozó hatályos magyar szabályozást.

Hasznos segítséget nyújt mindenkinek ahhoz, hogy eligazodjon az alapítványok világában.



CÉGÖRÖKLÉS FELKÉSZÜLETLEN ÖRÖKÖSÖKKEL: HOGYAN ÉLHETI TÚL A CÉG?



MIT ÉS HOGYAN?

Ebben az állandó rovatunkban a bizalmi vagyonekezelés gyakorlati alkalmazásával kapcsolatos javaslatainkat osztjuk meg.

Mit jelent a cégöröklés?

Cégöröklés alatt általában a tervezhetőségen kívül álló és személyes okból bekövetkező családon belüli tulajdonátszállást értjük. A társaság tagjaiban bekövetkező alanyváltozás nemcsak adásvétel vagy azzal azonos eredményre vezető egyéb jogügylet következménye lehet. A cégöröklés sok esetben annak a helyzetnek a rendezését jelenti, amikor a társaság tagja meghal vagy jogutódlással megszűnik.

Magyarországon a rendszerváltást követően jelentős számú családi vállalkozás jött létre, valamint egyre jelentősebb vagyonok halmozódtak fel egy-egy család kezében. Ha ezeknek a cégeknek a vonatkozásában cégöröklésről beszélünk, akkor az öröklési jog nem ad mindenre kielégítő választ.

Mikor válik aktuálissá a cégöröklés? Mikor kell elkezdni foglalkozni ezzel a kérdéssel?

A fentiekben foglaltaknak megfelelően, a cégöröklés kérdésének aktuálissá válása elsősorban a családi tulajdonú vállalkozások továbbadásakor, a tervezett és irányított generációs vagyontörzsfelbontásakor történik.

Ha a cégöröklés gyakorlatát vizsgáljuk, akkor számos olyan példával találkozhatunk, ami azt mutatja, hogy a szabályozatlan módon végbement generációs vagyontörzsfelbontás az esetek jelentős részében szignifikáns vagyonvesztéssel jár.

Hogyan kell tudatosan készülni a cégöröklésre?

A korábbiakban leírtaknak megfelelően a cégöröklés és az öröklési jog gyakran összefügg. A magyar öröklési jog alapvető problémája, hogy messze van a gazdasági élet gyors döntéshozatali igényeitől, mert a magyar jogban a hagyaték mint egész száll az örökösre. A hagyaték az örökhagyó halálával ugyan ipso iure azonnal és megszakítás nélkül száll át az örökösre, így nincs olyan köztes időintervallum, amikor ne lenne a dolognak tulajdonosa, csak éppen hosszú ideig nincs jogi bizonyosság a hagyaték tartalmát és az örökös személyét illetően. Az örökös ebben a rendszerben nem tud felkészülni a cégöröklésre, gyakran nem a legoptimálisabb döntéseket fogja meghozni, ezért jár gyakran a generációs vagyontörzsfelbontás vagyonvesztéssel.



Dr. Dobosi Blanka

jogi tanácsadó

Primus Trust Zrt.

dobosi.blanka@primustrust.hu



MIT ÉS HOGYAN?

*Ebben az állandó
rovatunkban
a bizalmi
vagyonkezelés
gyakorlati
alkalmazásával
kapcsolatos
javaslatainkat
osztjuk meg.*

CÉGÖRÖKLÉS FELKÉSZÜLETLEN ÖRÖKÖSÖKKEL: HOGYAN ÉLHETI TÚL A CÉG?

Példaként említhető, hogy a tulajdonos halálával, amennyiben nincs cégvezetésre feljogosított más személy, a napi döntéshozatali feladatok is azonnal ellehetetlenülnek, a tulajdonosi jogkört gyakorló személy nélkül pedig ezen funkciók nem is állíthatóak helyre hosszú ideig, a hagyatékátadó végzés jogerőssé válásáig. A köztes időszakban nincs olyan személy, aki új ügyvezetőt tudna kinevezni, vagy a vállalkozás éves beszámolóját el tudná fogadni. Ügyvezető hiányában leállhat a vállalkozás teljes tevékenysége. Könnyen belátható, hogy nem érdemes megvárni egy ilyen helyzet bekövetkeztét, hanem fel kell jó előre készülni a tulajdonos halálára. A fent leírt probléma megoldására az utóbbi években több praktikus jogi megoldás került bevezetésre. Az egyik megoldás a bizalmi vagyonkezelés intézménye, amely a vagyonkezelési feladatokat ellátó bizalmi vagyonkezelő személyén keresztül tölti be elsődleges feladatát, a vagyonátruházást.

A megoldás kulcsa a rugalmasságban, a változó körülményekhez való folyamatos alkalmazkodásban és az eltérő családtagok érdekeinek figyelembevételével meghozott döntési mechanizmusokban rejlik. A tulajdonosnak még életében ki kell alakítani azt a rendszert, amely alapján az ő kiesése

esetében is meg tud maradni a cég egysége és a működés folytonossága anélkül, hogy a cégöröklés miatt veszteség keletkezne. A bizalmi vagyonkezeléssel megvalósuló cégöröklés esetében egyik lehetséges megoldás, hogy a bizalmi vagyonkezelő mellett a menedzsmentbe/ esetleg protektori pozícióba előre meghatározott számú menedzsmentpozíciót betöltő családtag kerül be, akik még a vagyonrendelő tulajdonos életében bevonódnak a cégműködésbe, ezáltal felkészültté válnak a menedzsmentfeladatok ellátásához. A bizalmi vagyonkezelő a jogszabályokban és a bizalmi vagyonkezelési szerződésben előírtakon kívül egyfajta mediátori szerepet is játszik, aki segít a konfliktusok elkerülésében vagy feloldásában, valamint mind a vagyonrendelőt, mind pedig a későbbiek során a család tagjait és a vállalkozás vezetését segíti a fent részletezett megoldások valamilyen kombinációban történő megvalósításában.

Hogyan zajlik a tulajdonrészek felosztása?

Az üzletrész öröklése (jogutódlása) esetében értelemszerűen nem alkalmazhatók kizárólag az öröklés dologi jogon alapuló szabályai, hiszen az üzletrész nem csupán vagyoni érték, hanem egyben társasági státust is jelent, azaz az örökös (jogutód) „tulajdonába” nem csupán egy vagyoni érték kerül, hanem tagjává is válik egy társaságnak. Gyakori eset a tulajdonrészek cégöröklési folyamat révén bekövetkező felosztása. Az üzletrész-átruházás, a jogi személy tagszétválása folytán az üzletrésze tekintetében bekövetkezett jogutódlás, öröklés, a házastársi közös vagyon megosztása, illetve új jogosult hiányában a tag jogutód nélküli megszűnése esetén osztható fel. A felosztásához azonban a taggyűlés hozzájárulása szükséges.

CÉGÖRÖKLÉS FELKÉSZÜLETLEN ÖRÖKÖSÖKKEL: HOGYAN ÉLHETI TÚL A CÉG?

Mit kell tudni az örökösödési adóról és illetékről?

Az öröklés során szerzett üzletrészeket öröklési illeték terheli, amelynek mértéke a rokonsági foktól függően változik. Az öröklési illeték általános mértéke és számítási módja azonos az ajándékozási illeték mértékével: 18%.

Mentes az öröklési illeték alól:

- az örökgyógyó mostoha- és nevelt gyermeke, mostoha- és nevelőszülője által megszerzett örökrész tiszta értékéből 20 000 000 forint;
- az egy örökösnek jutó ingóörökség 300 000 forint forgalmi értéket meg nem haladó része. Az örökgyógyó egyenes ági rokona (ideértve az örökbefogadáson alapuló rokoni kapcsolatot is), testvére, valamint túlélő házastársa által megszerzett örökség adómentes.

Segíthet-e a bizalmi vagyongazdálkodás, és ha igen, hogyan?

A családi tulajdonú vállalkozások továbbadásának, a tervezett és irányított generációs vagyontörzshozzájárulásnak fontos eszköze a bizalmi vagyongazdálkodás, amelynek használatával a vagyontörzshozzájáruló befolyása a vagyontörzshöz a bizalmi vagyongazdálkodás időtartama alatt fenntartható. Ezáltal csökkenthető többek között a vagyontörzshöz kapcsolódó családi viszályok esélye, és nagyobb valószínűséggel tartható egyben a vagyontörzshöz, vagy folytatható sikeresen a családi vállalkozás.

Részleteit tekintve a bizalmi vagyongazdálkodás, mint a generációs vagyontörzshozzájárulás például az alábbi esetekben segíthet a cégöröklés zökkenőmentes végrehajtásában:

Amennyiben a tulajdonos szándéka, hogy a vagyontörzshöz teljes vagy részleges átruházása akár élők között, akár pedig halál esetére, az ajándékozási vagy öröklési szerződéshez, a végrendelethez vagy a törvényes öröklés szabályaihoz képest a bizalmi vagyongazdálkodás rugalmas és differenciált feltételrendszerrel függő juttatásokat (vagyontörzshozzájárulást) tartalmazzon, lehetővé téve, hogy a kedvezményezettek között akár időben, akár pedig arányaiban eltérő módon kerüljön a vagyontörzshöz annak hozama felosztásra.

A tékozlás megakadályozására vagy méltatlanná válás esetén is alkalmazható a bizalmi vagyongazdálkodás, ugyanis a juttatás a végintézkedéstől eltérően részletekben, akár csak a hozamokra vonatkozóan teljesíthető, felfüggeszthető vagy akár meg is szüntethető, meghatározott feltételek bekövetkezése esetén.

Amennyiben a vagyontörzshozzájáruló el kíván térni a kötelezően alkalmazandó öröklési szabályoktól, akkor ezt a bizalmi vagyongazdálkodás útján megteheti, szabadon eldöntve, hogy ki, mikor és milyen mértékben részesülhet a vagyontörzshöz és annak hozamaiból.

Kiskorú, cselekvőképtelen vagy önálló jövedelemmel nem rendelkező hozzátartozókról történő gondoskodás előre megtervezett és intézményesített megoldása is lehet a bizalmi vagyongazdálkodás, biztosítva azt, hogy a vagyontörzshozzájáruló halála után is megfelelő ellátásban, iskoláztatásban stb. részesüljön a túlélő házastárs, kiskorú vagy cselekvőképtelen családtag.



MIT ÉS HOGYAN?

Ebben az állandó rovatunkban a bizalmi vagyongazdálkodás gyakorlati alkalmazásával kapcsolatos javaslatainkat osztjuk meg.

Az interjút Bus István készítette, és teljes terjedelmében a Bridge Business üzleti blog felületén elérhető (www.bridgebusiness.hu).

„Volt, aki csillárban akart fizetni”

Szendrői Gábor, a Concorde MB Partners ügyvezetője és az IMAP nemzetközi tranzakciós szervezet globális elnökségi tagja. Diplomái (Corvinus Egyetem, a párizsi HEC és a szingapúri INSEAD) és korábbi munkái (négy kontinens tizenöt országában stratégiai tanácsadó) alapján igazán világlátott ember. De amikor Magyarországon belül dolgozik, és keres eladó cégeket olyanoknak, akik meg venni akarnak, akkor lát azért érdekes dolgokat. Például, a címbéli csilláros tranzakciót. De állítása szerint javul a helyzet: itthon is egyre átláthatóbbak a viszonyok. Ma már ő is „hivatalból” tesz ezért, a Vállalható Üzleti Kultúráért kezdeményezés Nagyköveteként.



SZENDRŐI GÁBOR

Mi a vágyad, mi a víziód? Mi teljesedjen be 2030-ra?

A vágyam az, hogy több olyan cég legyen, mint például a Wizz Air – vagy a viszonylag kevés, egy kézen megszámolható, de néhány olyan magyar cég amelyek nemzetközi értelemben is értelmezhetők. Magyarországra eljutott a nemzetközi üzleti élet középdöntőjébe a selejtezőből. Országos szinten (persze átlagosan) eljutottunk a közepes jövedelmi szintre. Az a kérdés, hogy hogyan lesz ebből magas jövedelem – azaz hogyan kerüljük el, hogy a közepes jövedelem csapdájában benn ragadjunk. A válasz pedig: magas jövedelmet úgy érhetünk el, ha jelentős számú, magas hozzáadott értékű cég lesz Magyarországon. Ehhez pedig az kell, hogy a vállalatokban saját technológia legyen, tehát valamit jól tudjunk csinálni. Saját márkanév kell, és ezt lehetőleg külföldön is maguk a cégek disztributálják. Ilyenből nagyon kevés van. Említhetném a 77 Elektronika Kft.-t. Vagy ott van mondjuk a Wizz Air, amelyik világszerte maga csinálja a saját disztribúcióját. Lengyelországban rengeteg ilyen van, Magyarországon nagyon kevés. És az lenne a jó, hogy amikor majd a következő generáció átveszi a cégeket, akkor nem beszállító ország lennénk – az olcsó EU-pénzen vett gépek által –, hanem egyre több erős privát cég országa.

Egyszer hoztál egy döntést: áthelyezed a székhelyed, és külföldről Magyarországra fogsz koncentrálni, ide összpontosítod a tudásodat.

De közben benne vagyok az IMAP 12 fős globális boardjában is. Így, bár Magyarországon működöm, mindenképpen keresünk olyan tevékenységeket, amelyek külföldi kontextusban értelmezhetők. Saját küldetésünk szerint az a célunk, hogy a hazai közép- és nagyvállalkozók európai szintű sikerének lehessünk megkerülhetetlen támaszai. Tehát, igen, főleg Magyarországról, meg Magyarországon, de mindenképpen egy európai kontextusban szeretnénk dolgozni.

Egy éve indult el a koronavírus okozta karantén, és most újra lezárták az országot. Ez hogy érint téged? Mit látsz ebben?

Négy kislányom van. Az első hat hónap fantasztikus lehetőség volt, mert soha nem voltunk és nem is leszünk hatan összezárva. Üzletileg sem volt hátrányos – persze realizálok, hogy sokakkal nem így volt. Szeptember óta azért eléggé sokat jártam a városban és az országban is, meglátjuk, hogy most mennyire kell behúzni a féket. Szerintem megtanultunk együttélni a vírussal. Természetesen drukkolok a különféle szolgáltatóknak, hogy ne kopjon fel az álluk teljesen, mert nekik azért az egy nagyon más perspektíva. De nem várom, hogy a következő kettő-négy hétben jelentős változás fog beállni az életemben.

Miért lényeges számotokra a Bridge Budapest, és a Vállalható Üzleti Kultúráért?

Harminc éve követjük a magyar vállalatok fejlődését, és nagyon örvendetesnek tartjuk azt a tisztulási folyamatot, amin a gazdaság fő sodra végigment. Fontosnak tartjuk, hogy ha tiszta módon folyik a verseny, az előre viszi az embereket boldogulására. Mi így játszunk: nagyon tisztán le van fektetve, hogy milyen típusú ügyfelekkel vagyunk hajlandók dolgozni, és ehhez is tartjuk magunkat. Ezért én fontosnak tartottam, amit Pistyur Vera vezetésével a Bridge Budapest csinál, és amit a Vállalható Üzleti Kultúráért-nagykövetség feltételez.

Hatékonyabb az üzlet, ha tiszta?

Volt gyerekszobám. Olyan családban nőttem fel, ahol ezek a keretek le voltak fektetve. Így működtek az emberek, és nem az egymás lopkodásából. Nehéz egyszerre azon méltatlankodni, hogy milyen rossz az úthálózat meg az egészségügy, és mondjuk, nem fizetni adót. Azt gondolom, hogy vannak közös jószágok, és azokat fizetni kell. Azért ez viszonylag egyszerű. Viszont azt nem tudom, hogy hatékonyabb-e az üzlet, ha tiszta. Bizonyos szempontból az is egyfajta koordináció, amikor mindenki összevissza lop, csal, hazudik. Csak hát akkor a végén lyukas lesz a gatyánk. Az meg nem biztos, hogy jó. Nyilván persze nem áltathatjuk magunkat azzal, hogy jól állnánk ebből a szempontból, harminc évvel a rendszerváltás után.

Mi történik, hogy ha belefutsz egy kellemetlen helyzetbe?

Olyan szituációba, amikor a másik fél más elvek szerint üzletelne, mint te?

Volt már olyan ügyfelünk, aki megkérdezte, jó-e az, hogy ha csillárban fizet. Hát... mondtam, hogy nem jó. Igen, van olyan alkalom, amikor jön valaki, és azt mondja, dolgozzunk neki, mi meg azt mondjuk, hogy bocss, de nem. Ha ránézek egy cégre, sokszor már tudom, hogy akarok-e együttműködni vele, vagy nem. Szerencsére már egyre kevésbé jellemző a zsebbe fizetés. Néhány éve még persze láttunk olyan céget, ami országos szinten diffundált le havonta tízmillió forint készpénzt – fantasztikusan megcsinált rendszer volt! De erre messziről rácsodálkozunk, és azonnal tudtuk, nem eladható. Fenntarthatatlan cégekkel nem dolgozunk – de vannak olyanok is, akiknek folyamatosan mondogatjuk, mi a tisztulás útja, és biztatjuk, hogy lépjenek rá.

Hallgatnak rátok? Lesz kutyából szalonna?

Az utóbbi nyolc-tíz évben van bizonyos változás – elég, ha csak a fizetések tisztulására utalok. Jelentős pozitív előrelépés az online kasszázás. Vannak olyan folyamatok, amely előbb-utóbb elhozhatják azt a világot, amikor nem lesznek kiskapuk. Mármint a piacos cégműködésben. És ezt kéne elérni az állammal együttműködő vállalati körben is. Mert ott azért bőven lenne tennivaló vállalhatóság tekintetében.

1100 cég csatlakozott már a Vállalható Üzleti Kultúráért közösséghez. A kezdeményezés célja, hogy összekösse és láthatóvá tegye az értékalapon és hosszú távon gondolkodó üzleti szereplőket. A Bridge Budapest azért dolgozik, hogy lehessen büszke üzleti szereplőnek lenni ebben az országban. Teljesítménnyel és tudással elért sikerekre. A Vállalható Üzleti Kultúráért Nagykövetei a közösség kiemelt tagjai. Olyan hiteles üzleti szereplők, akik történetüket és tapasztalataikat szívesen megosztják a nyilvánossággal, és segítenek felkészíteni másokat is erre a szerepre.

Te is csatlakoznál a Vállalható Üzleti Szereplők közösségéhez?

www.vallalhato.hu



AZ ÉV BEFEKTETÉSI SZOLGÁLTATÓJA 2020-BAN

A Tőzsdei Tanácsadó Testület tagjaiból álló szakmai zsűri döntése alapján
Az év befektetési szolgáltatója 2020-ban a Concorde Értékpapír Zrt!

KÖSZÖNJÜK AZ ELISMERÉST!





CONCORDE | **IMAP**
 MB PARTNERS

NAGY KÁLMÁN, SZENDRŐI GÁBOR, PAPP LÁSZLÓ, MICHALETZKY MÁRTON, ENDRŐDI ANDRÁS, ÜNNEP TAMÁS, HAJDU-TAR GABRIELLA, FORGÁCS ÁDÁM, MULT ÁKOS, MATOS BENCE, IVÁDY VILMOS, TÓTH NÁNDOR, DÉKÁNY JÓZSEF, BARABÁS BENCE.

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 vállalat-felvásárlással és -értékesítéssel foglalkozó tevékenység globális felelőse. Korábban felsővezetői tanácsadóként a világ 4 kontinensének 15 országában dolgozott nagyvállalatok stratégiai problémáinak megoldásán. Diplomáit a Corvinus Egyetemen, a párizsi HEC-n és a szingapúri INSEAD-on szerezte. Szabadidejét családjával: feleségével és négy tündéri kislányával tölti.

PAPP LÁSZLÓ 2007 júniusában csatlakozott az MB Partnershez. Elemzőként, majd M&A projektvezetőként széles körű tapasztalatot szerzett, elsősorban a gépipari gyártás és szolgáltatás, élelmiszeripari gyártás, IT-szolgáltatások és a magánegészségügy területein sikeres magyar közép- és nagyvállalatok körében. Az elmúlt 13 évben tucatnyi sikeresen zárult cégeladási, cégvásárlási és finanszírozás-tanácsadási tranzakciót vezetett, és közel

ennyit támogatott. Befektetéselemző diplomáját a Budapesti Corvinus Egyetemen szerezte. Szabadidejét feleségével és gyermekeivel tölti.

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

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

ÜNNEP TAMÁS 2005 augusztusában csatlakozott az MB Partnershez. Tizenöt éves munkája során szerteágazó tranzakciós tapasztalatot szerzett szinte minden iparágban és szektorban, kollégái a magántulajdonú közép- és nagyvállalatok 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 Budapesti 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.

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.

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 Szakkollégium tagja volt. Szabadidejét sportolással, utazással, illetve barátai és családja körében tölti.

IVÁDY VILMOS 2020 februárjában csatlakozott a CMBP-hez először gyakornokként, majd egy rövid szünet után 2021 februárjától már az elemző csapatot erősíti. Ezt megelőzően a Magyar Nemzeti Bankban volt gyakornok a Monetáris Politika és Pénzpiaci Elemzés Igazgatóságán. Jelenleg végzős évében jár a Budapesti Corvinus Egyetem pénzügy és számvitel alapszakján, emellett pedig tagja az EVK Szakkollégiumnak is. Fél évig a hongkongi City Universityn tanult csereprogram keretében. Szabad idejében szívesen gitározik, sportol, olvas és utazik.

TÓTH NÁNDOR a Budapesti Corvinus Egyetem pénzügy mesterszakán szerzett diplomát 2019-ben, emellett a CEMS MIM nemzetközi menedzsment képzésén végzett. Korábban egyéves tapasztalatot szerzett tranzakciós tanácsadásban nemzetközi tanácsadó cégeknél. Szabadidejét sportolással, utazással, illetve barátai és családja körében tölti.

DÉKÁNY JÓZSEF 2021 februárjában csatlakozott a CMBP csapatához, a Bankárképző Mentorprogram keretei között. Korábban nemzetközi tanácsadó cégnél szerzett tapasztalatot tranzakciós tanácsadás területén. Jelenleg a Budapesti Corvinus Egyetem számvitel mesterszakán tanul és a Rajk Szakkollégium tagja. Szabadidejét sportolással és családja, barátai körében tölti.

BARABÁS BENCE 2020 szeptemberében csatlakozott a CMBP csapatához, gyakornokként. Jelenleg a Budapesti Corvinus Egyetemen tanul.



MINDEN EGYÜTT ÁLL?

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

Vállalatfelvásárlás előtt érdemes megkeresnie minket.



JALSOVSZKY

ADÓJOG | VÁLLALATFELVÁSÁRLÁS | INGATLANJOG | FINANSZÍROZÁS

JALSOVSZKY.COM