



Ma építjük a jövőt

Kijelölt Tanácsadónk:

Random
CAPITAL



EREDMÉNY

**10 Mrd Ft**2019-ES
ÁRBEVÉTEL**640 M Ft**2019-ES
EBITDA

BEFEKTETÉS

**1 Mrd HUF**TŐKEBEVONÁS
2019-BEN

MUNKATÁRSÁK

**76**JELENLEGI
ALKALMAZOTTAK SZÁMA

TELEPHELY

**4**IRODA
+ MŰHELY

A 100%-ban magyar tulajdonú vállalat alapítóit a megoldás-orientált szemlélet jellemzi. Küldetésük, hogy szakértő munkatársaik teljes körűen kiszolgálják a mezőgazdaság és az építőipar gép-, alkatrész- és szervizigényét, illetve hogy szükség esetén komplex problémákra is megoldást nyújtsanak.

A CÉGRŐL RÖVIDEN

KI AZ A DM-KER?



GÉPÉRTÉKESÍTÉS



**FINANSZÍROZÁS
KÖZVETÍTÉSE**



RENTAL



**ALKATRÉSZ
ÉRTÉKESÍTÉS**



SZERVIZ

A cég fő tevékenysége mezőgazdasági és építőipari gépek, alkatrészek és kiegészítők nagykereskedelme, mint teljes jogú márkaképviselő és importőr. Az értékesítés jelentős része közvetlenül a gépeket használó vállalkozások és intézmények felé történik.

A fő kereskedelmi tevékenység mellett a társaság gépek, járművek szervizelését, üzembe helyezését, alkatrészellátást, bérbeadást is végzi valamint finanszírozási tanácsadást nyújt a gépek vásárlói részére.

TEVÉKENYSÉG

MIT CSINÁL A DM-KER?

A DM-KER Zrt. több neves gyártó termékeinek márkaképviselőjét látja el. A Csehországban gyártott, a világ egyik vezető gépszállítója a Bobcat és a dél-koreai építőipari eszközöket forgalmazó óriás Doosan munkagépek hivatalos, kizárólagos forgalmazója és javítóműhelye. A DM-KER a Bobcat-Doosan csoport közel 150 cégből álló európai disztribútor hálózatában az 5 legnagyobb dealer egyike az eladott gépek száma alapján.



EGYÜTT HALADVA

PARTNEREK

**70 Mrd Ft**

PIAC MÉRETE 2018-BAN

Az **építőipari** gép piacot leginkább az infrastrukturális beruházások serkentik, ugyanakkor számtalan uniós és tisztán magyar költségvetési forrású pályázat is megjelent, amelyekben a kivitelező cégek 30-50 százalékos támogatást nyerhetnek el gépbeszerzéseikhez.

A munkaerő hiányának ellensúlyozására is a gépesítés jelenthet megoldást. Nyugat-Európában a multifunkciós, kompakt építőipari gépek aránya sokkal magasabb, ami várható tendencia lesz Magyarországon és Közép-Európában is és ez tovább erősíti a kompakt gépek eladását.

Az alkatrészek forgalma arányosan növekszik az eladott gépek számával.

**224 Mrd Ft**

PIAC MÉRETE 2018-BAN

A **mezőgazdasági** gépek piacát döntően a mezőgazdasági termelés növekedése vagy csökkenése, illetve a gazdaságok általános jövedelmének alakulása befolyásolja a leginkább.

A piacon sok a kis családi vagy egyéni cég, ahol az árbevétel nem éri el a néhány száz millió Ft-ot.

A gépértékesítési piac a válság utáni visszaesést követően folyamatosan nőtt, majd egy kisebb 2015 és 2016-os visszaesés után, ismét dinamikusan nő és ez a növekedési ütem várható még 2019. után is. A vonatkozó alkatrész értékesítés viszont szinte független az éves új eladásoktól a magas gépállomány miatt.

A piaci szezonális fontos tényező a gépeladások piacán, mivel az éves eladás 60%-a a szeptember-decemberi időszakban realizálódik.

KÖRNYEZET

PIACI JELLEMZŐK



**Skálázható
szervezet**



**Szabályozott
folyamatok**



**Hatékonyabb
működés**



**Digitalizáció
erősítése**



**Külpiaci
terjeszkedés**



**Szervezet-
fejlesztés**



**Tulajdonosi és menedzsment-
réteg szétválasztása**



**Képzések és tréningek
(ELITE business program)**



**Minőségirányítási
rendszer bevezetése**

2018-ban új növekedési stratégia került elfogadásra. Célok: hatékony, folyamatvezérelt közép vállalatná válni, aki piacán a legjobb. Ez megteremti a dinamikus növekedés alapjait, teret adva akvizícióknak, külpiaci bővülésnek.

A CÉGRŐL BŐVEBBEN

A NÖVEKEDÉS FŐ PILLÉREI



A CÉGRŐL BŐVEBBEN

STRATÉGIÁNK ÉPÍTŐKÖVEI

Stratégiai cél az árbevétel jelentős növelése a szolgáltatások terén

GÉPÉRTÉKESÍTÉS

Termékpaletta bővítés

ALKATRÉS Z ÉRTÉKESÍTÉS

Webshop elindítása

SZERVIZ SZOLGÁLTATÁS

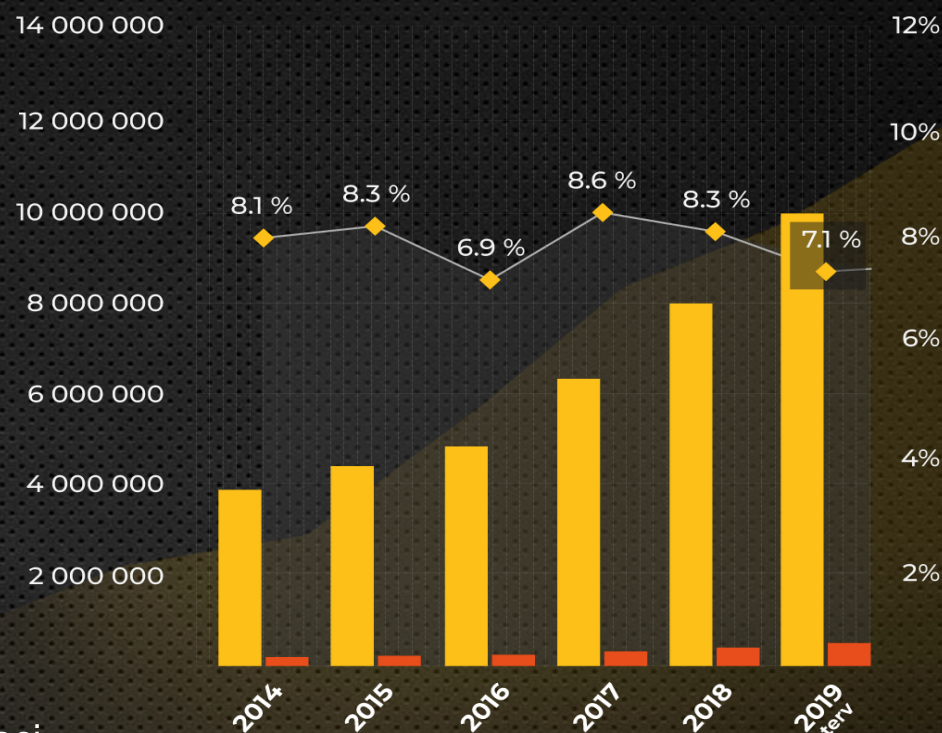
Hálózat és létszám bővítése

GÉPBÉRLET

Rental flotta kibővítése

A piaci változások függvényében a nagyon magas növekedésű 2017-2019-es után egy piaci konszolidációs időszak várható, ahol alacsonyabb növekedési ütemmel számolunk. Előtérbe kerül a hatékonyság javítása, amiben a DM-KER már a versenytársak előtt jár.

A DM-KER árbevétele és EBITDA-ja, valamint az EBITDA szint alakulása



EREDMÉNYEK

ÉRTÉKESÍTÉS ÉS EBITDA

A DM-KER a 2018-2019-es évben végrehajtott átfogó vállalatfejlesztéssel megalapozta az elkövetkező 5-15 év növekedését. A növekedési stratégia fő elemei:



Az építőipari gépek értékesítésében elért jelentős pozíció mellett a mezőgazdasági munkagépek piacán növelni részesedésünket



További telephelyek létesítése az ország nyugati részében, a központ kibővítése hatékonyabb logisztika/értékesítés, jobb ügyfélszolgálat



Márkaképviselési rendszer erősítése és további bővítése



Értékesítés, szervíz elindítása a környező országokban: terjeszkedés márkaképviselési felhatalmazással



A szervíz és az alkatrészellátás erősítése

HOSSZÚTÁVÚ CÉLOK

NÖVEKEDÉSI STRATÉGIA

A DM-KER Xtend piaci bevezetéséről és a tőkeemelésről a tulajdonosi döntés megszületett



2019. Q3-ban a DM-KER Zrt-vé alakult, Nyrt-vé alakulás a tőzsdei bevezetéssel együtt várható



2019. december: zártkörű tőkeemelés új részvények kibocsátásával



2020. január: tőzsdei kereskedés megkezdése

NTfA

Intézményi befektetők

Magánszemélyek

2020. Q2: IPO
Lakossági részvénykibocsátás

TŐZSDEI BEVEZETÉS LÉPÉSEI



Építsük közösen a jövőt!