



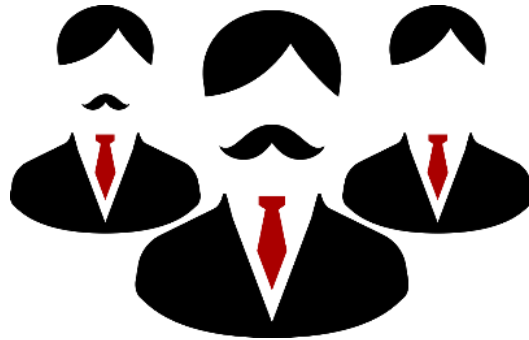
SZINTLÉPÉS A TŐZSDÉVEL

Értékteremtés - Mikor? Miért? Hogyan? Kinek?

Paulovits Ádám Márton

Igazgató

Kibocsátói Akvizíciók Igazgatóság



**Mitől lesz valójában
értékesebb a vállalatom a
külső partnerek szemében?**

...hogyan látom Én a vállalatomat?

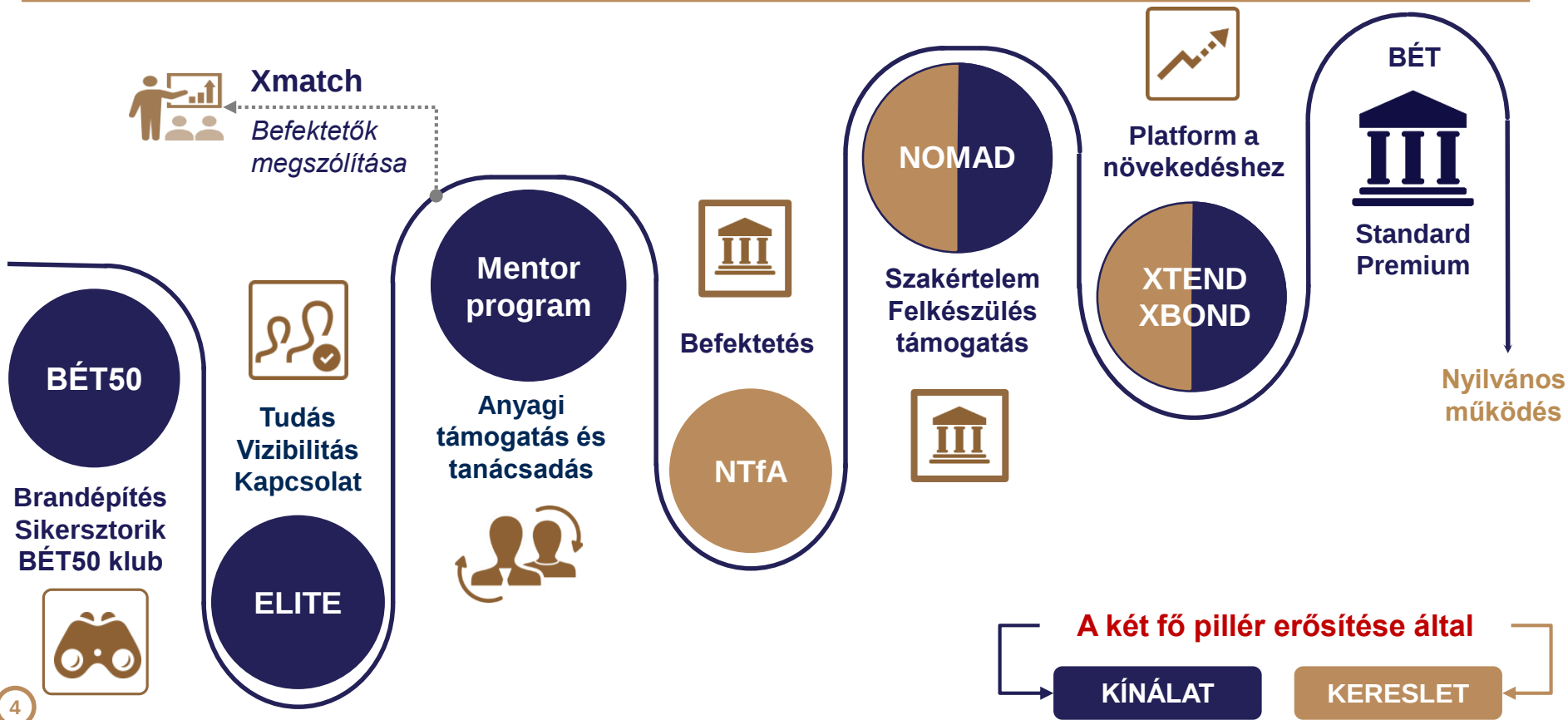
KÖZÉPVÁLLALATI HELYZETKÉP

-  Középvállalat – tipikusan túl nagy kisvállalkozás.. Kicsit rendezetlen, szabályozatlan
-  Tőkeszegény – export, fejlesztésre pénz? Van ötlet mire?
-  Erős verseny itthon és külföldön – versenytársakkal.. és a munkavállalókért is
-  Exit – rendezetlen cégből nem lehet kilépni

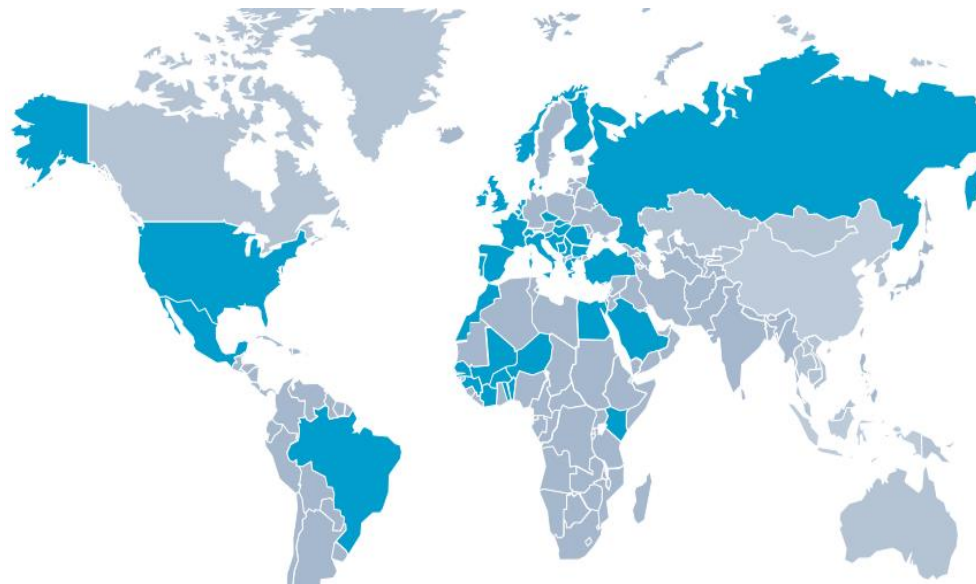
A tőzsdeképes cég mindenképpen érték!

-  Átláthatóság, szervezeti és működési rend
-  Hatáskörök, felelősség és tulajdonostól független operatív management
-  ...valami vízió, hogy mit tudna kezdeni a cég egy komolyabb tőke injekcióval

HOGYAN SEGÍTENEK A BÉT ESZKÖZEI A VÁLLALATFEJLESZTÉS ÚTJÁN



ELITE PROGRAM ELEMELI RÉSZTVEVŐ ORSZÁGOK



1400+

COMPANIES



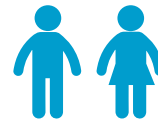
45

COUNTRIES



€100 bn

AGGREGATE
REVENUE



560,000

EMPLOYEES

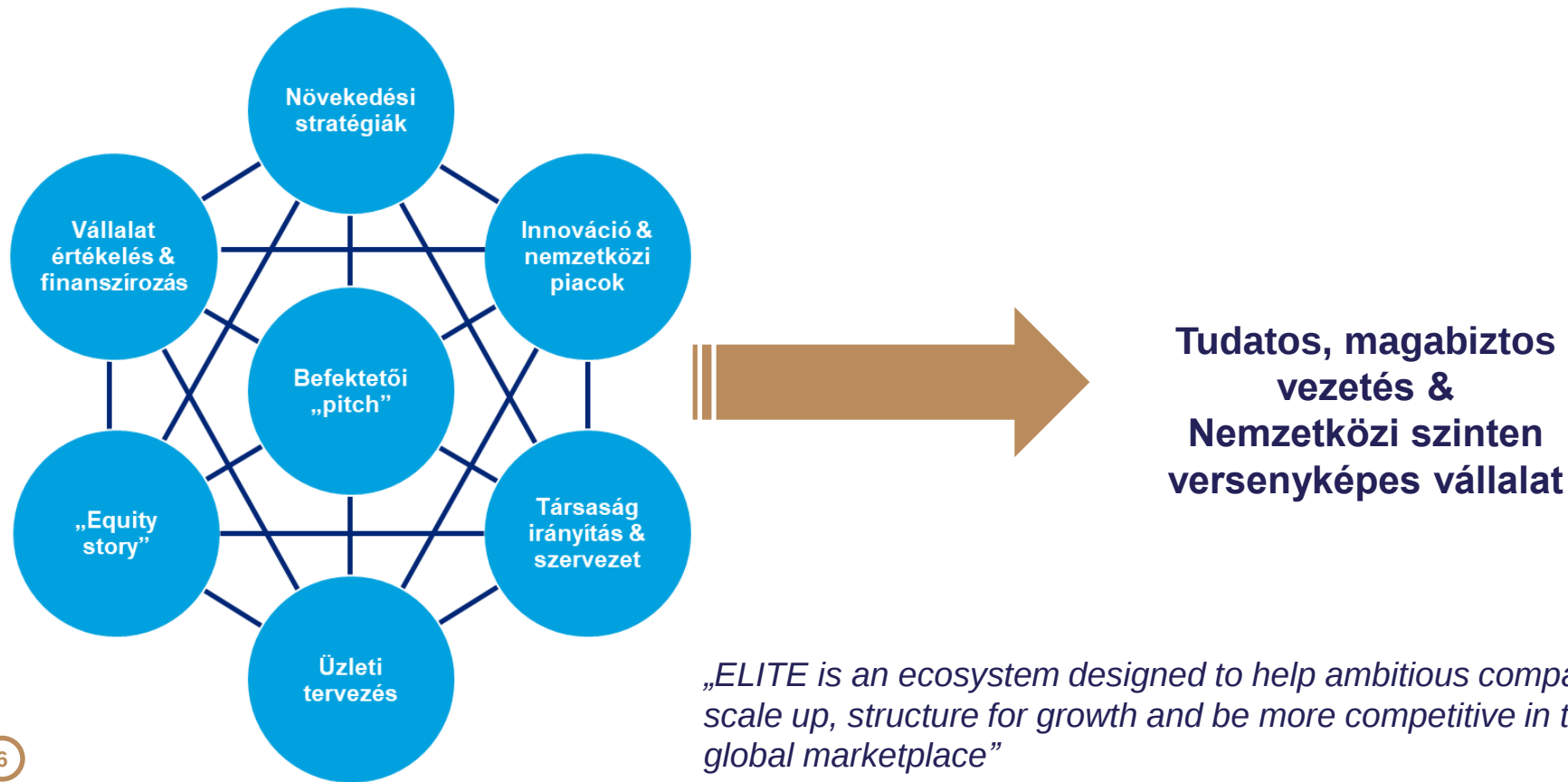


36

SECTORS



ELITE PROGRAM ELEMEI ÉRTÉKTEREMTÉS VEZÉRLŐK



ELITE PROGRAM ELEMEI A NÖVEKEDÉS ÉPÍTŐKÖVEI

A jövő stratégiája a **növekedés**

3 típusú workshop
ad választ



Stratégia szekció

*Jelenlegi stratégia értékelése,
pénzügyi modell és üzleti terv,
CAPEX terv és finanszírozási célok*



Választható modulok

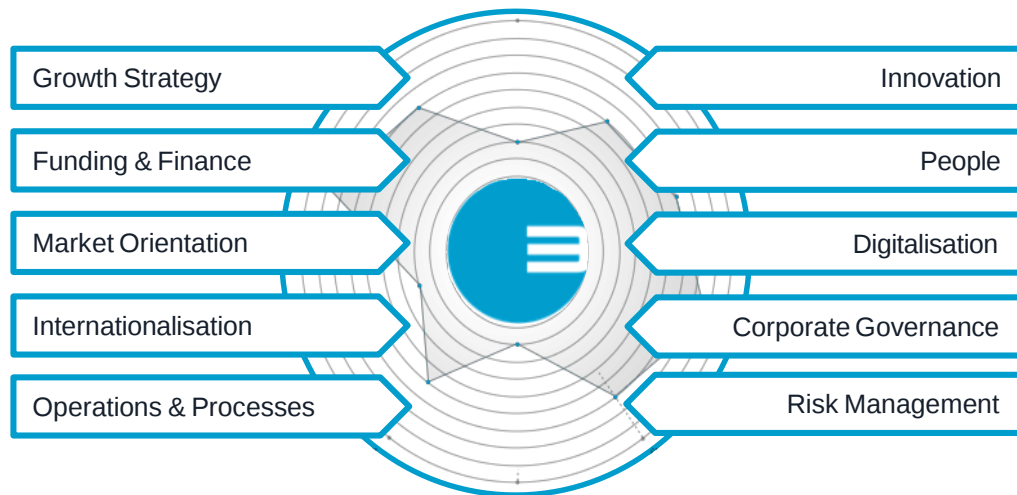
*Egy-egy strukturált témakör
részletes kifejtése*



Hazai alkalmaz

*Itthoni sajátosságok, gyakorlati
kihívásokra válaszok
tanácsadókkal/bankokkal közösen*

10 dimenzió, ami **kritikus** a
fenntartató növekedés
szempontjából



ELITE PROGRAM STRATÉGIAI SZEKCIÓ



Stratégia szekció

Jelenlegi stratégia értékelése, pénzügyi modell és üzleti terv, CAPEX terv és finanszírozási célok

PART 1: LONG-TERM VISION

Create a structured framework for developing your strategy and identify your vision, mission and core challenges.

11 & 12 March 2020

PART 2: ACTION PLAN

Link your vision, mission and core challenges to financial models and identify organic and inorganic initiatives to achieve your strategy.

20 & 21 April 2020

26 & 27 May 2020

PART 3: FUNDING & COMMUNICATION

Learn how best to articulate your strategy and develop an effective company presentation that can be used for fundraising and beyond

20 & 21 April 2020

23 & 24 June 2020

17 & 18 September 2020



*A program cégeknek szól → akár 3 résztvevő egy alkalmon
Leginkább tulajdonosi, ügyvezetői szint javasolt*

ELITE PROGRAM STRATÉGIAI SZEKCIÓ



Választható modulok

Egy-egy strukturált témakör részletes kifejtése

People: Part 1

Build a strategy to attract talent

People: Part 2

Reward and retain your top talent

The Entrepreneur

Prosper as a leader of a high growth firm

M&A

Find and fund the right acquisitions

Funding

Understand the options for private fundraising

Exit Planning

Identify the right exit route

The IPO

Prepare for the public market

Markets

Know your clients, competitors and mission

Digitalisation

Leverage technology to enhance your business

Innovation

Go beyond new frontiers

Operational Strategy

Build the right structure for lasting growth

Risk

Turn threats into competitive advantage

Governance

Build the right foundations to support your growth

Internationalisation

Expand your success to new geographies

ELITE - SIKERÜLT A PROGRAMOT MEGHONOSÍTANI

2017

BEFLEX

 **Megakrán.HU**

2018

 **LAKICS™**
We love steel

Szallas.hu  
Távközlés. Kicsit másképp.

2019

2020

ELITE – NEM CSAK A BUDAPESTI CÉGEKNEK SZÓL...



ELITE – VÁLLALATI PÉLDÁK



CIVITA



„Az elmúlt időszak **dinamikus növekedését** tovább szeretnénk folytatni. Kapacitásbővítő beruházásaink is ezt a célt szolgálják. Az **export részarányát** tovább akarjuk növelni. Az ELITE kiváló alkalom arra, hogy **hasonló kihívásokkal küzdő vállalatok vezetőivel megismerkedhessünk** és tartalmas beszélgetéseket folytassunk. Kicsit időt enged a Program arra, hogy **két lépés távolságról** vizsgáljuk meg a vállalatunkat” Vaszkó Gábor operatív igazgató

„**Kihívás** – Vállalkozásból vállalat lettünk, és ezt az átmenetet még a **generációváltás kihívásai** is színesítették. A növekedésből adódó **szervezetfejlesztési igények** megjelentek a cégben.”



„**Növekedési tervek** – A cég tartósan két számjegyű éves növekedését a jövőben is fenn kívánja tartani. Ehhez folyamatosan bővíti saját készítményeinek a számát, új **exportdisztribútorokat keres** és vizsgálja az **iparági akvizíciós lehetőségeket** is.” Bajusz Gábor ügyvezető igazgató

Qualysoft

„Vállalkozásunk a **szervezetfejlődés integrálódási fázisába** lépett. Az ELITE inspiráló közegben, kompakt módon közvetít átfogó, **naprakész ismereteket**, amivel nagyban hozzájárul további fejlődésünkhöz.” Simon Tamás CFO, partner

Növekedési tervek – „Az elmúlt évek két számjegyű bővülési ütemét a következő esztendőben is folytatni kívánjuk. Ehhez folyamatosan erősítjük az értékesítésünket, élesítjük szolgáltatási portfóliónk fókuszát, növeljük **hatékonyságunkat**, és igyekszünk attraktív munkaadó lenni.”

ELITE – VÁLLALATI PÉLDÁK



„Nem elég a termékeket, a piacokat, a technológiát fejleszteni, de a **vezetők tudását és a vezetési stílust is folyamatosan aktualizálni kell**, hiszen a környezetünk is folyamatosan változik és az így keletkező kihívásokra válaszolni kell tudni”

„A cégünk növekedése megkívánja, hogy az akkor még **családiás vezetésű céget** egy **tudatos, strukturált vezetésűvé alakítsuk**” Dr. Prohászka Balázs, ügyvezető helyettes



„Határozottan megérte, ma is úgy látom, hogy helyes döntés volt! Személyesen a fejlődés, tanulás lehetősége mellett **tapasztalatokat** szerezhettem, emberi és üzleti **kapcsolatokra** tehettem szert, és erős **inspirációt** adott az eltérő nyelvi környezet is. Az ott tanultak szolgáltatták a biztos **alapot a cégcsoport átstrukturálására**, egy modern nagyvállalati szerkezet alapjainak a lefektetésére.” Horváth Péter, vezérigazgató



„A vállalat célja a hazai key account ügyfelek megtartása és fejlesztése mellett az **exportpiacok bővítése** és az elmúlt években elért 15-20 százalékos növekedési ütem folytatása.”
„Jelenleg egy **cégkultúraváltási folyamatban vagyunk**, amely minden téren a legnagyobb kihívás. Ezenkívül az **export- terjeszkedés** az, amire a legnagyobb hangsúlyt fektetjük.” Bárán László, CEO

ELITE CSATLAKOZÁSI KRITÉRIUMOK



Kvantitatív követelmények

- Árbevétel > 3 Mrd HUF (vagy minimum 1,5 Mrd HUF ha a növekedés > 15%);
- EBIT > 5% or EBITDA > 10%;
- Pozitív adózott eredmény
- Net Debt/ EBITDA < 4



ELITE Program eredeti ára: EUR 10.000 / tanév

GINOP: Támogatási intenzitás 100%



GINOP – a régióban működő vállalkozások a mentor program keretében 100%-os támogatást kaphatnak a program elvégzéséhez, de minimis alapon

A MENTOR PROGRAMRÓL

**1,4 MILLIÁRD FORINT
FORRÁS**

2022 év végéig



Konvergencia régiók
1 milliárd forint



KMR terület
400 millió forint

**KÉT FELHASZNÁLÁSI
LEHETŐSÉG**



1 TŐZSDEI BEVEZETÉS TÁMOGATÁSA

- Legfeljebb 40 milliós támogatás BÉT részéről
- 50%-os támogatási intenzitás
- Tőzsdei tanácsadási tevékenység finanszírozása



2

- Vállalatfinanszírozási képzés
- 100%-os támogatási intenzitás
- A program eredeti ára 10 ezer EUR per tanév

NYILVÁNOS TŐKEPIAC HOZZÁADOTT ÉRTÉKE

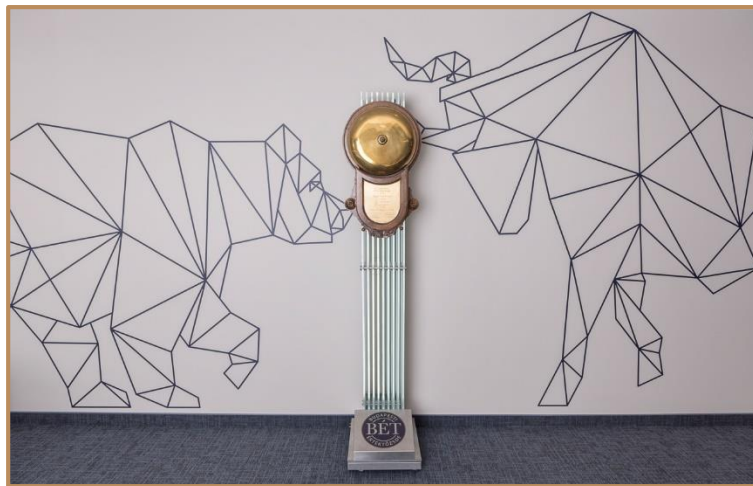


Új perspektíva, lehetőség a vállalat számára



A két értéktélet közelítsen

...az értékteremtés maraton, nem sprint



Beszéljessünk!

Paulovits Ádám Márton

Igazgató

Kibocsátói Akvizíciók Igazgatóság

Mobil: +36 70 316 7455

E-mail: paulovitsa@bse.hu