



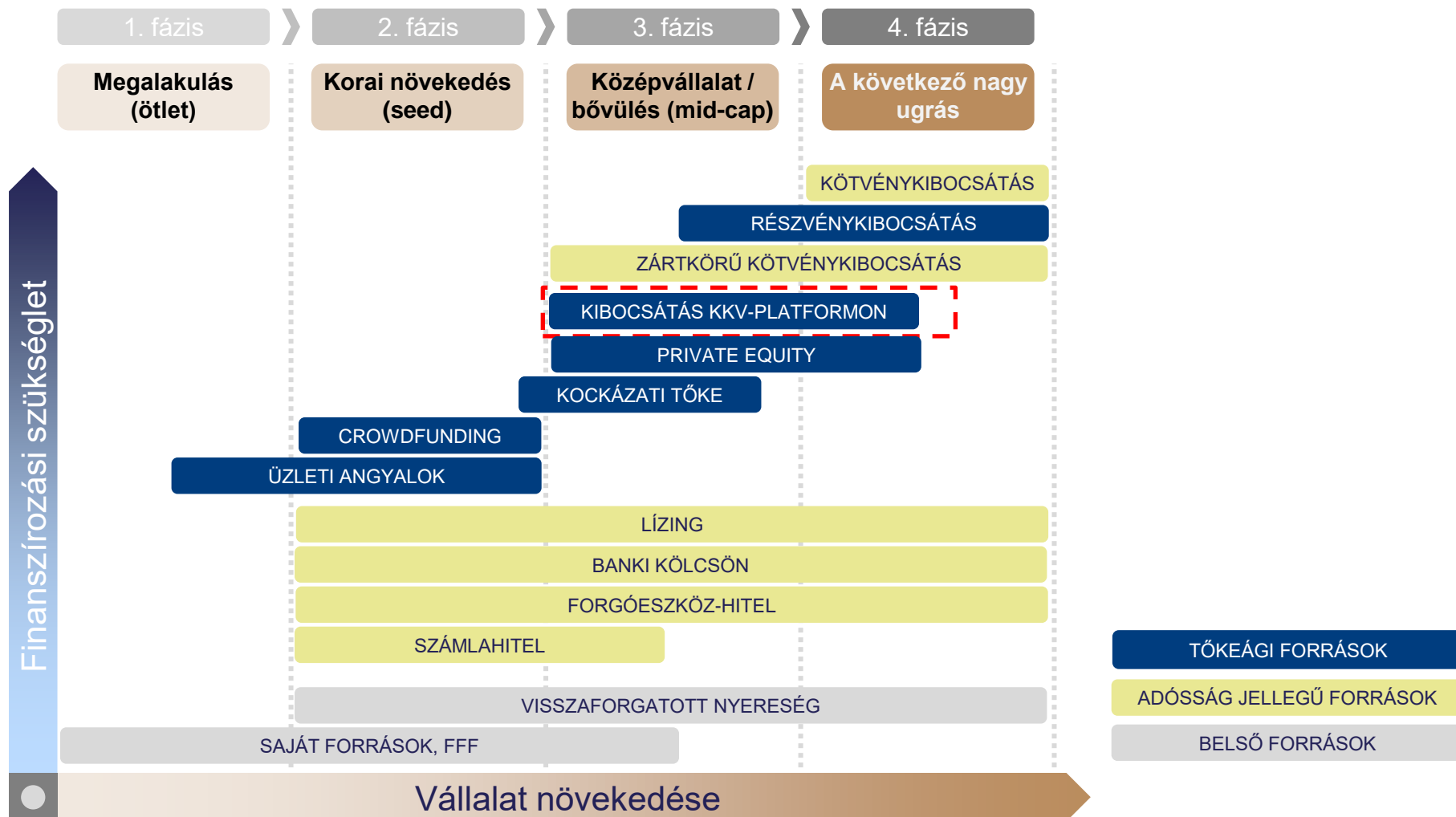
BEMUTATKOZIK A KIBOCSÁTÓI AKVIZÍCIÓK IGAZGATÓSÁGA

BÉT AKADÉMIA
2017. JÚNIUS 15.

MICHALETZKY MÁRTON, PHD, CFA, CEFA
Igazgató

Hol a helye a tőzsdének a hazai tranzakciós/finanszírozási térképen?

NÖVEKEDÉS ÉS FINANSZÍROZÁS



Mi teszünk azért, hogy a BÉT betöltse a tőkepiaci katalizátor szerepét?

MIT TESZÜNK A TŐKEPIAC FEJLESZTÉSÉÉRT?

1 DIREKT AKVIZÍCIÓS TEVÉKENYSÉG



Több mint **200 találkozó** potenciális kibocsátókkal és piaci partnerekkel

2 CÉLZOTT KIBOCSÁTÓK

Nagyvállalatok



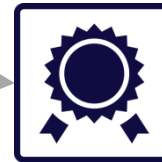
Középvállalkozások

3 EGYÜTTMŰKÖDÉS A PIACI SZEREPLŐKKEL

Tanácsadók
Corporate finance tanácsadók, jogi tanácsadók

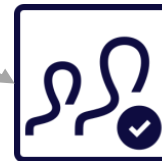


Bankok
Magyarország legnagyobb pénzintézeteinek képviselői, privát bankárok



Szakmai szervezetek

A legnevesebb és legszerteágazóbb hazai szakmai szervezetek



Befektetési szolgáltatók

Együttműködés a legtapasztaltabb szolgáltatókkal



Kockázati- és magántőke-társaságok

A legaktívabb magántőke-befektetők



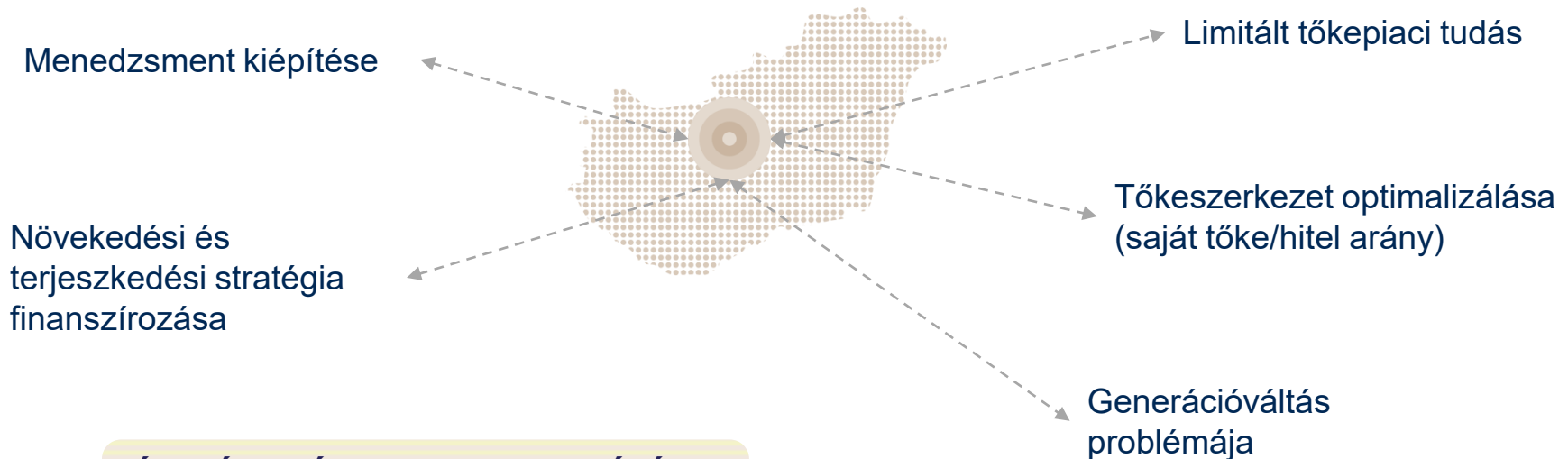
FOLYAMATOS A KÖZÖS GONDOLKODÁS



PIACBARÁT SZABÁLYOZÁSI KÖRNYEZET

HAZAI PROBLÉMÁK ÉS BÉT MEGOLDÁSOK

KÖZÉPVÁLLALATI SZEKTOR FŐBB KIHÍVÁSAI



➤ **ÚJ RÉSZVÉNYPIAC KIALAKÍTÁSA
SPECIÁLISAN KKV-K SZÁMÁRA**

➤ **NEMZETI TŐZSDEFEJLESZTÉSI
ALAP**

➤ **ELITE PROGRAM A LONDON
STOCK EXCHANGE GROUPPAL**

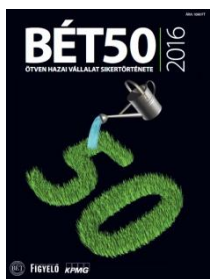
TŐKEPIACI KULTÚRA FEJLESZTÉSE

1 TESTRE SZABOTT OKTATÁS A VÁLLALATOK SZÁMÁRA



A londoni értéktőzsde ELITE programjának és a BÉT partnerségének köszönhetően 2017-ben világszínvonalú képzési program indul a magyar vállalatok számára

2 BÉT KVANTITATÍV ÉS KVALITATÍV FELMÉRÉSE A TŐZSDEKÉPES KKV-KRÓL



„BÉT50” kiadvány:
50 hazai vállalat
sikertörténete

Folyamatos kommunikáció és
kapcsolattartás a vállalati szektorral



Scoring model
kidolgozása a
tőzsdeképes
cégek
beazonosítására



➤ **A BÉT elkötelezett a vállalatok tőkepiaci kultúrájának fejlesztésében**

AZ ELITE-BÉT PARTNERSÉG CÉLJAI



Célcsoportja a **növekedéshez külső forrást** igénybe venni akaró cégek



A vállalati pénzügyi kultúra fejlesztését, a vállalatvezetők szemléletformálását támogató képzés



Networking, üzletfejlesztési és együttműködési lehetőségeket nyújt



Vizibilitást ad a résztvevő vállalkozásoknak



Elvégzése után a cég képes megalapozott finanszírozási döntést hozni



Segít lerövidíteni a forrásbevonási folyamat átfutási idejét



Segít a „cégem a termékem” szemléletmód elsajátításában



HOGY ZAJLIK? MENNYI IDŐT VESZ IGÉNYBE?

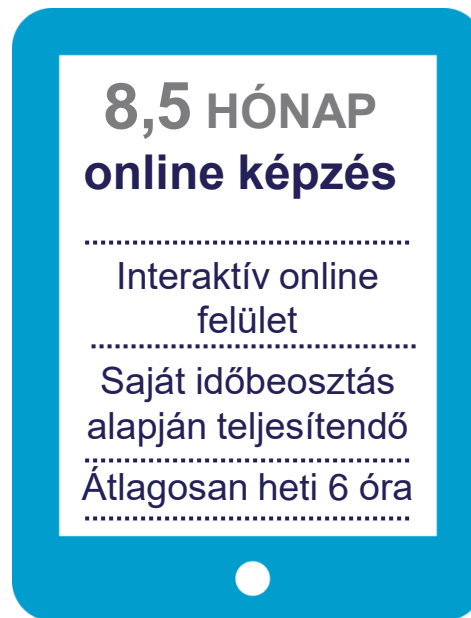
Online és személyes részvételt igénylő programok egyaránt lesznek a két év alatt



**~ÉVI 7 NAP
Londonban**

Külföldi szakemberekkel

**~3 NAP
Budapesten**
Magyar szakemberekkel



**ÉVENTE 4-5
szakmai
rendezvény**

Kiegészítő jelleggel



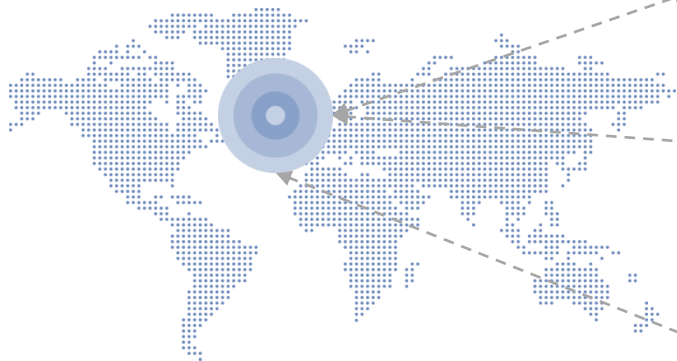
SIKERÜLT A PROGRAMOT MEGHONOSÍTANI

Az áprilisban indult nemzetközi csoport 17 résztvevő cégéből 7 magyar!



GLOBALIS KIHÍVÁSOK

GLOBALIS TRENDEK



KKV-k fontosságának „felismerése” a foglalkoztatásban és a gazdasági növekedésben

A tőkepiaci finanszírozás támogatása előtérbe kerül a fenntartható és válságoknak jobban ellenálló fejlődés elősegítése érdekében

Az alacsony hozamkörnyezet miatt a finanszírozás minden formája könnyebben elérhető, ami hátrányos a tőkepiaci forrásbevonás számára



A TŐZSDÉK SPECIÁLIS PIACOKAT HOZNAK LÉTRE A KKV-K SZÁMÁRA



A KKV PIAC STRUKTÚRÁJA

KKV KIBOCSÁTÓ

A tőzsdei bevezetés kisebb cégek esetében nyilvános tranzakció nélkül is történhet, jellemzően egy zártkörű tőkebevonást követően.



KIJELÖLT TANÁCSADÓ

A kijelölt tanácsadó a tőzsdei bevezetést megelőzően és azt követően is fogja a kibocsátó kezét és a befektetők számára is biztosítékul szolgál.



BEFEKTETŐK



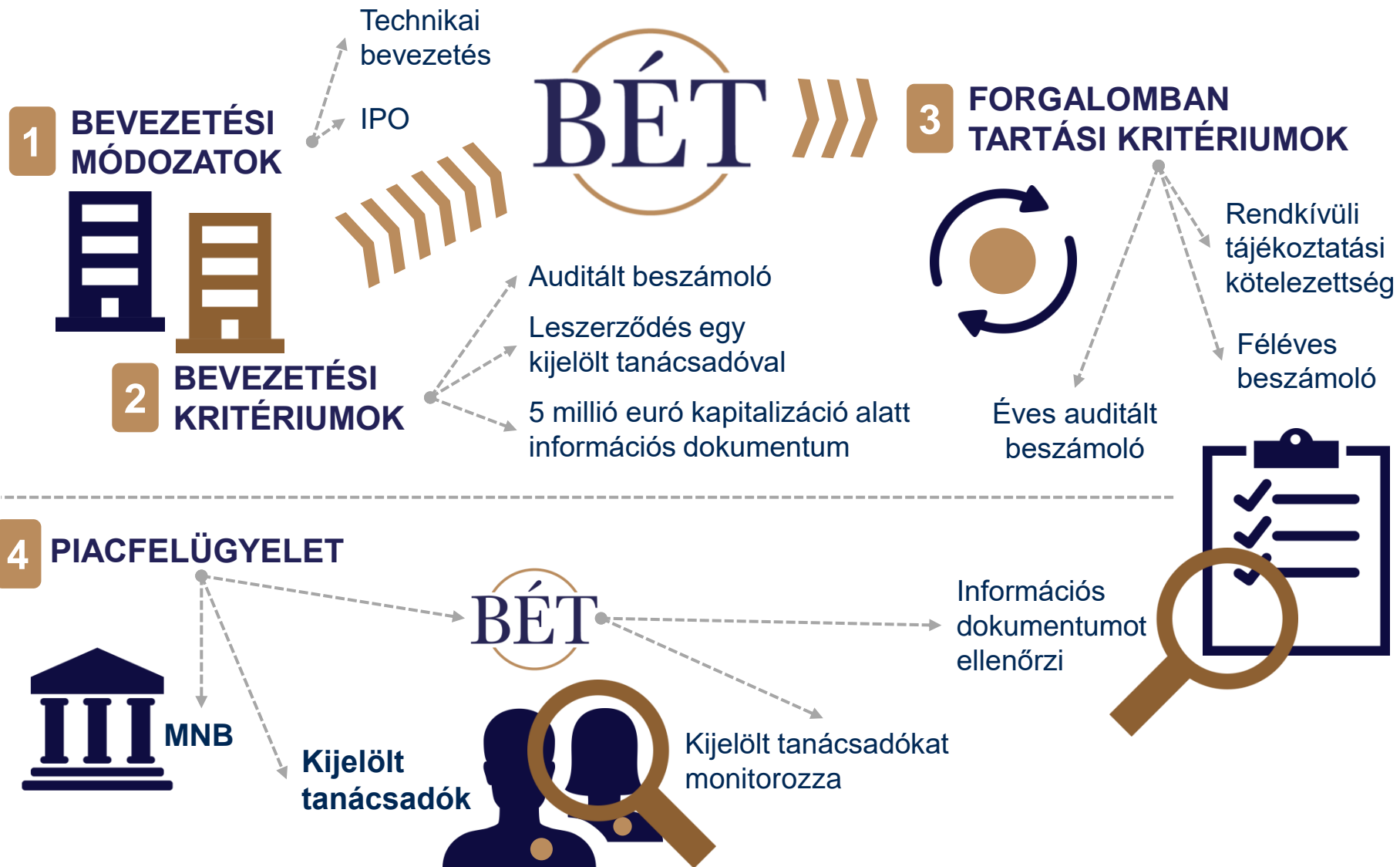
Az új piacon a befektetők a jövő növekedő vállalataiba fektethetnek be egyszerűen.

KKV PIAC

A tőzsde a bevezetéskor dönt az információs dokumentum elfogadásáról és engedélyezi a tőzsdei bevezetést. Piacüzemeltetőként egyszerre védi a kibocsátók és a befektetők érdekeit.



KKV PIAC SAJÁTOSSÁGAI



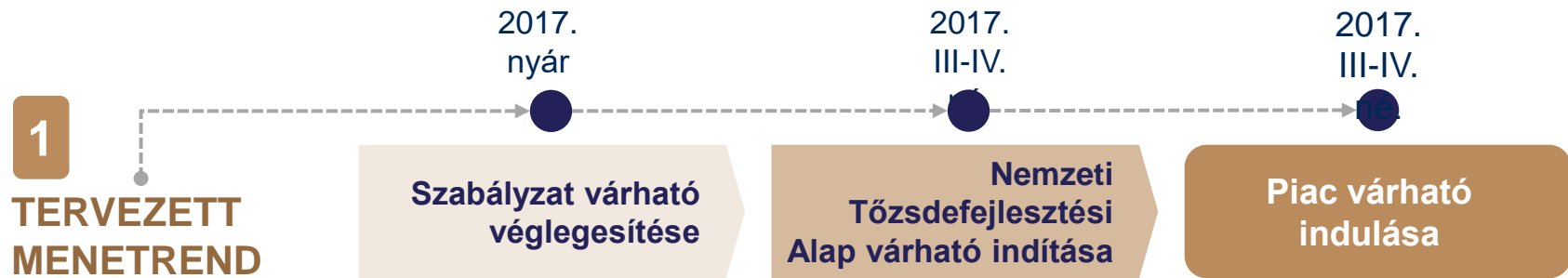
A KKV PIAC TERVEZETT ELŐNYEI

- ✓ Nincs kötelező IFRS
- ✓ Könnyebb a piac elhagyása
- ✓ Lehetséges a technikai bevezetés
- ✓ Nem kell bennfentes jegyzéket vezetni
- ✓ Kedvezőbb díjak
- ✓ A bevezetést kijelölt tanácsadók segítik
- ✓ 5 millió eurós éves értékhatár alatt nem kell prospektus
- ✓ A BÉT állapítja meg a rendkívüli tájékoztatás szabályait

KIJELÖLT TANÁCSADÓK



KKV PIAC MENETREND



TŐKEBEFEKTETÉS A KKV PIACON

A KKV piacot érdemes támogatni

A nagyvállalati státuszt a gyorsan növekvő vállalkozások minél többen és minél inkább itthon érik el

A transzparencia hosszú távon javítja a vállalkozások termelékenységét

Kiszámítható forrásbevonási lehetőségei legyenek

A kisebb, növekvő vállalkozások részvényei kockázatosabb, a hazai befektetők számára ismeretlen eszközosztályt alkotnak

Kezdetben alacsony kereslet adódna, ami a piac beindulását lassíthatja

Az ökoszisztéma kiépülését indokolt állami eszközökkel támogatni

Nemzetgazdasági szempontok

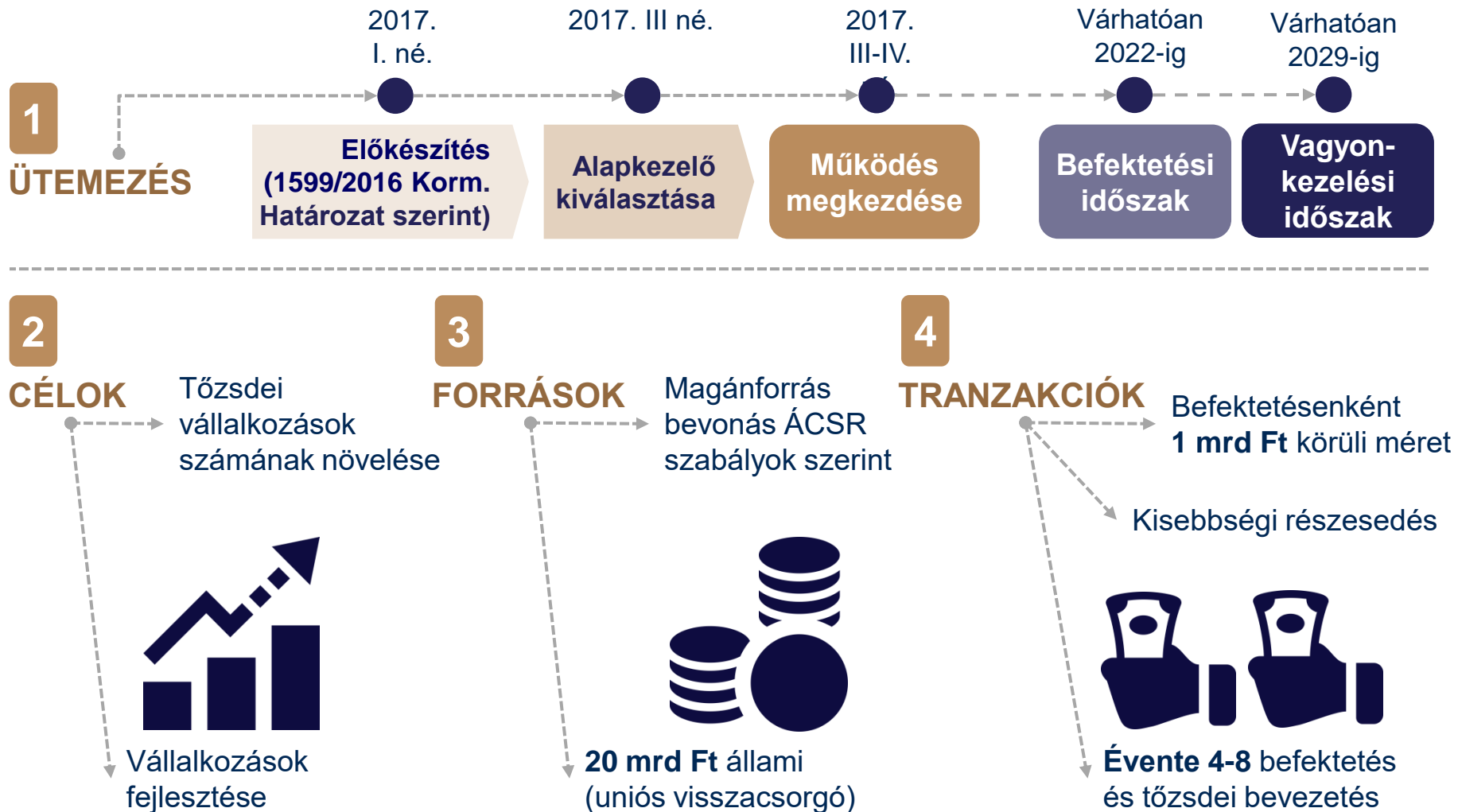


Intézményi befektetők jelenléte

Speciális fókusz

Dedikált tőkealap

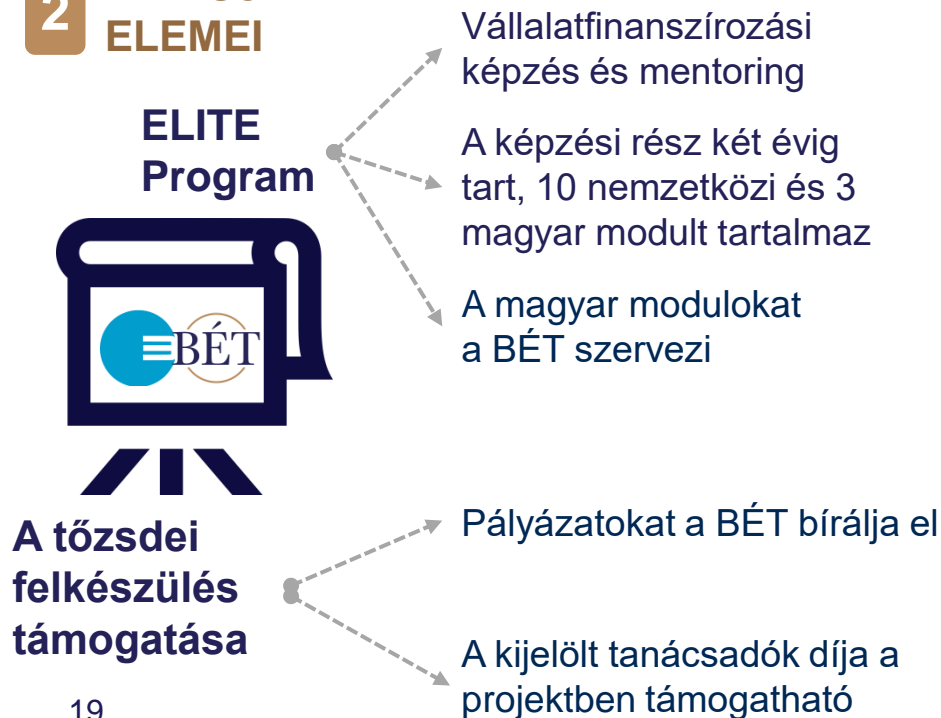
NEMZETI TŐZSDEFEJLESZTÉSI ALAP



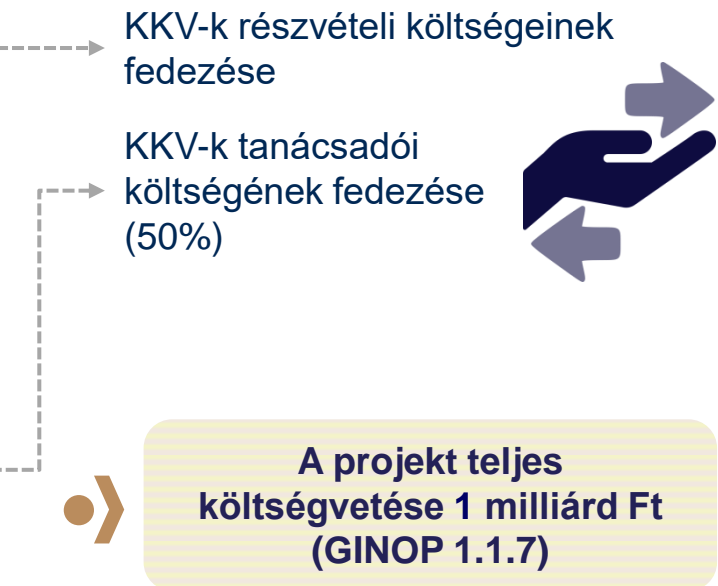
MENTORING PROGRAM



2 A PROJEKT ELEMEI



3 ELSZÁMOLHATÓSÁG



MILYEN CÉGEKET KERES A BÉT?



Szervezetépítés, tulajdonos és menedzsment szerepek elkülönítése



Beruházás



Export, terjeszkedés új piac felé



Akvizíciós stratégia megvalósítása



Tulajdonosi exit

Élethelyzetek

MILYEN CÉGEKET KERES A BÉT?

- ✓ Kor
- ✓ Méret
- ✓ Exportképesség
- ✓ Profitabilitás
- ✓ Növekedés

Kvantitatív kritériumok

Növekedési kihívások

Szervezetépítési képesség



Exportképesség



Finanszírozási képesség



Akvizíciós képesség





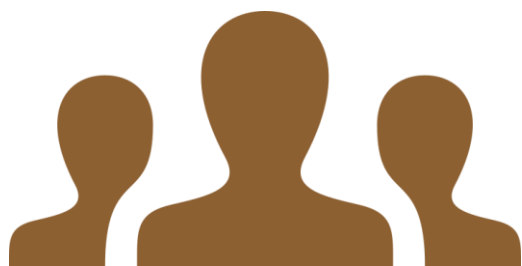
A BEFEKTETŐK SZEMPONTJAI SOKSZÍNŰEK



A központban a befektetési sztori áll



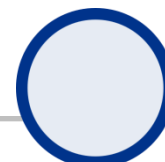
Nincs egzakt, univerzális kritériumrendszer



A mindenkori befektetők döntik el, mik a kritériumok



A befektetők megítélése – értékítéletük változásával – erősen módosulhat ugyanarról a sztoriról is



Az iparáganként eltérő pénzügyi és üzleti modellek miatt nehezen általánosíthatóak a feltételek





KVANTITATÍV SZEMPONTOK

→ A kockázati, növekedési és nyereségességi elvárások a meghatározóak

A legfőbb pénzügyi sikerkritériumok a befektetők számára IPO esetén

Az adott szempontot a legfontosabb 5 közé sorolók aránya



A szakirodalom az alábbi pénzügyi jellegű kritériumokat határozza meg



Méret: egy bizonyos méret alatt már nem gazdaságos vállalni az IPO költségeit

Növekedés és/vagy nyereséges működés



Growth: volatilis vagy akár negatív cash flow termelés, de ígéretes növekedési lehetőségek



Value: stabil cash flow termelés, osztalékfizetés a középpontban



Finanszírozási kockázat: eladósodottsági, fedezeti mutatók

KVALITATÍV SZEMPONTOK



A menedzsment minősége és a cég iparági pozícionáltsága a legfontosabb

A legfőbb nem pénzügyi sikerkritériumok a befektetők számára IPO esetén

Az adott szempontot a legfontosabb 5 közé sorolók aránya

1. A menedzsment hitelessége és tapasztalata **90%**
2. A vállalati stratégia és végrehajtásának minősége **73%**
3. A márka ereje és a piaci pozíció **59%**
4. Üzemi hatékonyság **54%**
5. Vállalatirányítási gyakorlat **44%**
6. Kutatás és innováció **35%**
7. Pénzügyi jelentési és számviteli ellenőrzési környezet **30%**
8. A CEO vezetési stílusa **25%**

Kritériumok a szakirodalomból

Menedzsment és irányítási struktúra



Megbízható és makulátlan menedzsment

A döntéshozatali folyamatok és a befektetők érdekeit szem előtt tartó belső ellenőrzés megfelelése

Piaci pozíció, márka



Az iparág jellemzői és a vállalat versenyhelyzete alapjaiban meghatározzák a sikerességét

A brand ereje fontos értékmegőrző és értékteremtő tényező lehet

Felkészültség a nyilvános működésre



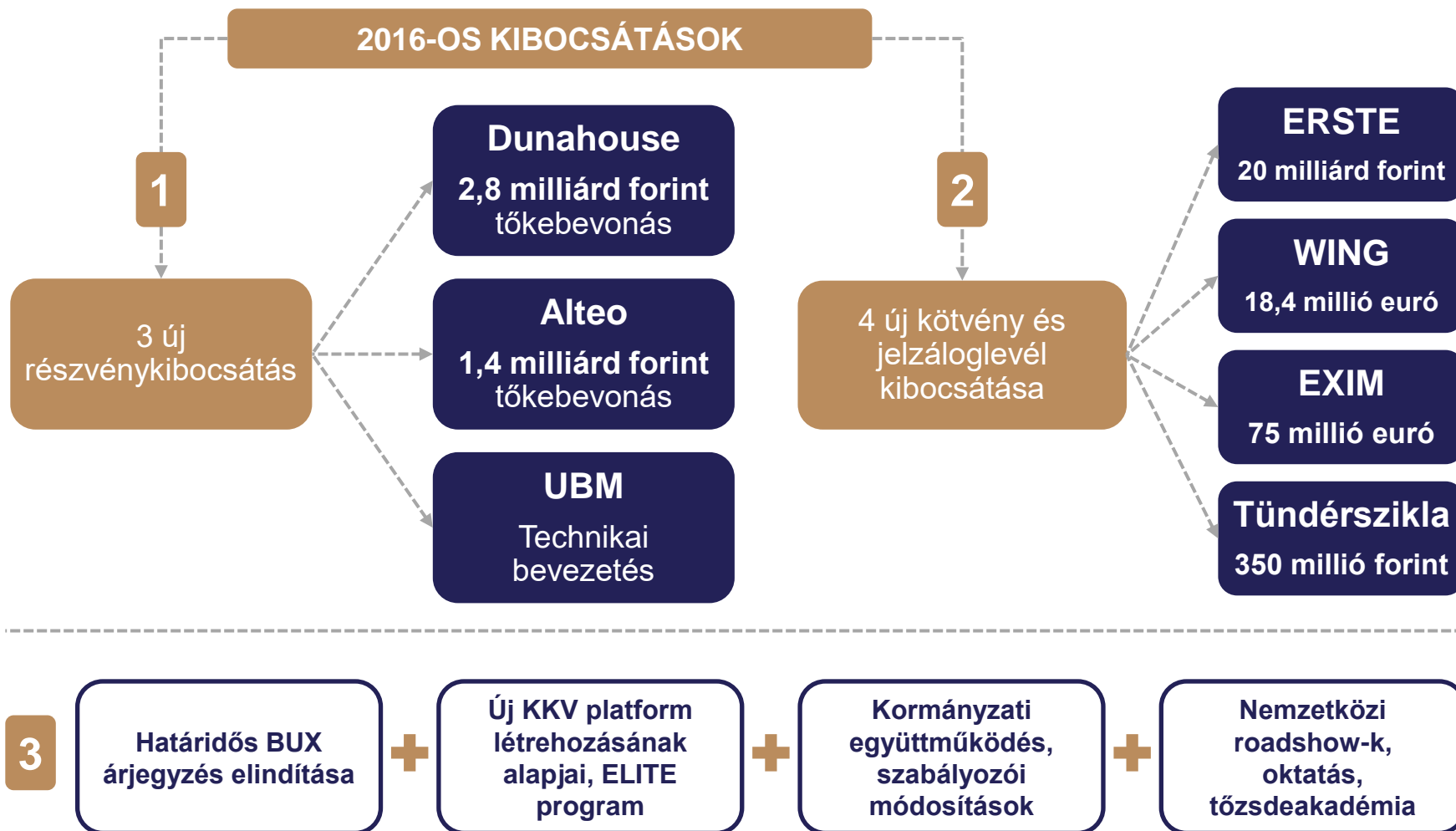
A kibocsátási dokumentumok részletezettsége és pontossága

A számviteli és kontrolling rendszerek megfelelése

Befektetői kapcsolattartás, információáramlás minősége

9. A tehetséges munkavállalók megszerzésének és megtartásának képessége **14%**
10. A múltban használt számviteli sztenderd **13%**

MI TÖRTÉNT AZ ELMÚLT EGY ÉVBEN?





KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!