

[CÉGNÉV] – Cégmentékelési Prezentáció

Belső használatra / [DÁTUM]

Tisztelt Vezetőség és Tulajdonosok!

Ez a prezentáció a(z) [CÉGNÉV] vállalat átfogó cégmentékelését tartalmazza, a 2024. december 31-i fordulónapra vonatkozóan. Az értékelés során a **nemzetközi értékelési standardokat (IVS 2024)** alkalmaztuk, valamint a vállalat jövőbeni pénzügyi teljesítményére vonatkozó előrejelzéseket vettük alapul.

Célunk, hogy meghatározzuk a társaság valós piaci értékét, és olyan megalapozott, adatvezérelt döntésekhez nyújtunk támogatást, amelyek segítik a tulajdonosokat a jövőbeni stratégiai irányok kialakításában – legyen szó **exit-ről, befektetői tárgyalásokról vagy növekedési célkitűzésekről**.

A prezentáció kulcspontjai:

- A cél: a [CÉGNÉV] piaci értékének objektív meghatározása.
- A módszertan: a **IVS 2024** nemzetközi standardon alapul.
- Az értékelés forrásai: a [ÉV1–ÉV2] közötti auditált pénzügyi kimutatások és menedzsmentinterjúk.
- A felhasználás célja: megalapozott stratégiai döntések, **exit vagy befektetői folyamatok előkészítése**.

1. Értékelési megközelítések áttekintése

Az értékelési modell három különböző megközelítést alkalmaz a lehető legpontosabb piaci értékelés érdekében:

Módszer	Leírás	Megjegyzés
Piaci (EBITDA-szorzó)	Összehasonlítható cégek tranzakciós szorzói alapján	Szektorhoz igazított [SZORZÓ]×
Jövedelem (DCF)	Szabad cash-flow diszkontálása WACC alkalmazásával	Előrejelzési horizont: 5 év
Eszközalapú <i>(opcionális)</i>	Ingatlanok és eszközök nettó pótlási értéke	Csak jelentős vagyon esetén releváns



2. Értékelési eredmények összefoglalása

A különböző módszertanok eltérő nézőpontból közelítik meg a vállalat értékét, de együtt biztosítanak átfogó képet:

Módszer	Eredmény (M Ft)
EBITDA-alapú érték	[XXX]
DCF-módszer szerinti	[XXX]
Eszközalapú	[XXX] (ha alkalmazható)
Teljes értéksáv	~[MIN] – [MAX] M Ft

Az értéksáv a piaci realitásokat és a vállalat egyedi jellemzőit is tükrözi.



3. Befektetési érvek

A(z) [CÉGNÉV] vállalat több szempontból is vonzó befektetési lehetőséget kínál:

- **Stabil árbevétel:** ~[ÁRBEVÉTEL] Mrd Ft évente
- **Erős EBITDA-termelés:** folyamatosan javuló marzs
- **Saját tulajdonú ingatlan / raktár** *(ha van)*
- **Kiemelkedő működőtőke-struktúra**
- **Skálázható üzleti modell:** alacsony fix költségszint
- **Átadható menedzsment:** tulajdonosi operatív részvétel nem szükséges

4. Kockázatok és érzékenységvizsgálat

A cégérték meghatározása számos feltételezésen alapul, így fontos azok érzékenységét is megérteni:

Potenciális kockázatok:

- **Magas adósságállomány:** [XXX] M Ft banki hitel
- **Menedzsmentfüggőség:** operatív tudás átadása kritikus
- **Makrogazdasági volatilitás:** GDP, energiaárak
- **Marketing-kapacitás alulméretezettsége**

Érzékenységi hatások (százalékos értékváltozás):

Tényező	Változás	Hatás a cégértékre
Diszkontráta (WACC)	±1%	±11–15%
Terminális növekedés	±0,5%	±6–7%
EBITDA-margin	±2%	±5–8%
Előrejelzési időtáv	-1 év	-3%

5. Eladási stratégia – javasolt struktúra

Elem	Javasolt tartalom
Célár	~[XXX–XXX M Ft] teljes tranzakciós ár
Preferált vevő	Szakmai vagy pénzügyi befektető szinergiapotenciállal
Deal-struktúra	Teljes vagy többségi üzletrész eladás (pl. 51–100%)
Átmenet	Menedzsment részleges megtartása / tanácsadói szerep

6. Értéknövelő akcióterv (6–12 hónap)

Pénzügyi átláthatóság



- Kontrolling dashboard frissítése
- Független ingatlanérték-becslés



Kulcsemberek ösztönzése

- Vezetői motivációs rendszer és üzletrész-opciós program bevezetése

Növekedési terv kidolgozása



- 10–12%-os árbevétel-cél
- Célpiacon és bővülési irányok meghatározása



Befektetői anyagok előkészítése

- Teaser, One-Pager, long/short-list
- Üzenetstratégia különböző vevőtípusoknak

Soft market testing



- Informális piaci validálás, vevői visszajelzések



Profitmaximalizálás

- Költségek optimalizálása
- Rövid távú EBITDA-fókuszú intézkedések

Zárszó – következő lépések

Az értékelés megalapozott kiindulópontként szolgál a következő lépésekhez:

Előkészítési szakasz:

anyagok finomhangolása, vevőkör
szegmentálása

DD-felkészülés:

struktúrált adatgyűjtés, ügyvédi és
könyvvizsgálói támogatás

1

2

3

4

Kapcsolatfelvétel:

célzott megkeresések és egyeztetések
elindítása

Tárgyalások és exit végrehajtása