



# BEFEKTETŐI PREZENTÁCIÓ 2024 MÁRCIUS

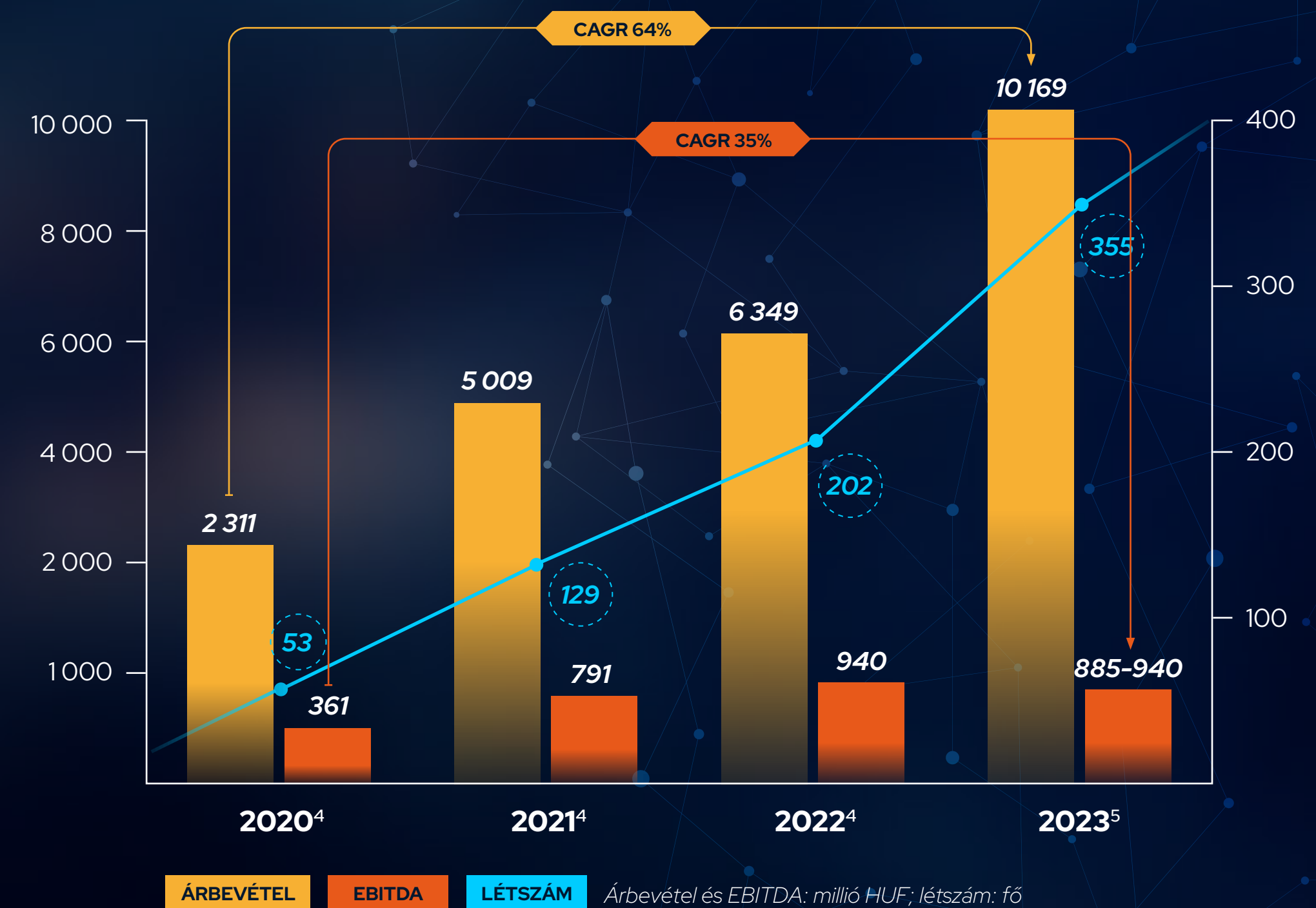
Cégcsoportból vállalat

# A GLOSTER A HAZAI TŐZSDÉN JEGYZETT, GYORSAN NÖVEKVŐ, NEMZETKÖZI INFORMATIKAI SZOLGÁLTATÓ

- **#1** piacvezető hazai tulajdonú szoftverfejlesztést exportáló cég<sup>1</sup>
- **#1** legnagyobb magyar tulajdonú felhő szolgáltató Microsoft partnercég<sup>2</sup>
- **#5** legnagyobb kapitalizációjú kibocsátó a BÉT Standard kategóriájában<sup>3</sup>
- **#12** legnagyobb hazai IT cég árbevétel alapján<sup>1</sup>

**60 hónap alatt 11 sikeres akvizíció**

Gloster csoport konszolidált árbevétel és EBITDA, valamint létszám adatai 2020–2023 között



<sup>1</sup> A Heal Partners felmérése alapján <https://healce.com/mars-hasab/it-szolgáltatások-magasan-szarnyal-a-felhos-technologia/>, <sup>2</sup> [www.gloster.hu/befektetoknek/kozlemenyek/018db079-f531-70f2-b2d8-4d3483f74cfa](http://www.gloster.hu/befektetoknek/kozlemenyek/018db079-f531-70f2-b2d8-4d3483f74cfa), <sup>3</sup> 2023.12.30-i záróárak alapján, <sup>4</sup> Auditált, konszolidált számok. Források: 2020 éves jelentés [www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/penzugyi-jelentesek/2020-eves-penzugyi-jelentesek/11714-Gloster\\_Nyrt\\_eves\\_jelentes\\_2020\\_elfogadott.pdf](http://www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/penzugyi-jelentesek/2020-eves-penzugyi-jelentesek/11714-Gloster_Nyrt_eves_jelentes_2020_elfogadott.pdf), 2021 éves jelentés [www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/penzugyi-jelentesek/2021-eves-penzugyi-jelentesek/18725-gloster\\_EJ\\_2021\\_elfogadott.pdf](http://www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/penzugyi-jelentesek/2021-eves-penzugyi-jelentesek/18725-gloster_EJ_2021_elfogadott.pdf), 2022 éves jelentés [www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetetel/kozgyulesi\\_informaciok/26740-Gloster\\_EJ\\_2022.pdf](http://www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetetel/kozgyulesi_informaciok/26740-Gloster_EJ_2022.pdf), <sup>5</sup> A létszám munkaviszonyra és egyéb jogviszonyra (megbízás, iskolaszövetkezet, stb.) vonatkozó adat és tartalmazza a Systemfarmer Zrt. létszám adatait.

# A GLOSTER CSOPORTOT TAPASZTALT MANAGEMENT IRÁNYÍTJA

## Igazgatóság



**SZEKERES VIKTOR**

igazgatóság elnöke, alapító tulajdonos  
23 év szakmai tapasztalat



**SUM VIKTOR**

pénzügyi igazgató  
27 év szakmai tapasztalat



**JÁRDÁN TAMÁS**

stratégiai igazgató  
27 év szakmai tapasztalat



**OSZLÁNSZKI PÉTER**

hr igazgató  
15 év szakmai tapasztalat



**LÓDI KATALIN**

kommunikációs igazgató  
20 év szakmai tapasztalat



**GAYER ATTILA**

befektetési igazgató  
15 év szakmai tapasztalat

## Management



**KISS TIBOR**

belföldi operatív igazgató  
19 év szakmai tapasztalat



**DÁVID ZSOLT**

belföldi kereskedelmi vezető  
26 év szakmai tapasztalat



**ÉBERLING GERGELY**

belföldi szolgáltatási vezető  
11 év szakmai tapasztalat



**KAZAI KRISZTIÁN**

rendszerintegrációs üzletág vezető  
19 év szakmai tapasztalat



**BENE TAMÁS**

cloud üzletágvezető  
27 év szakmai tapasztalat



**MURVAI ATTILA**

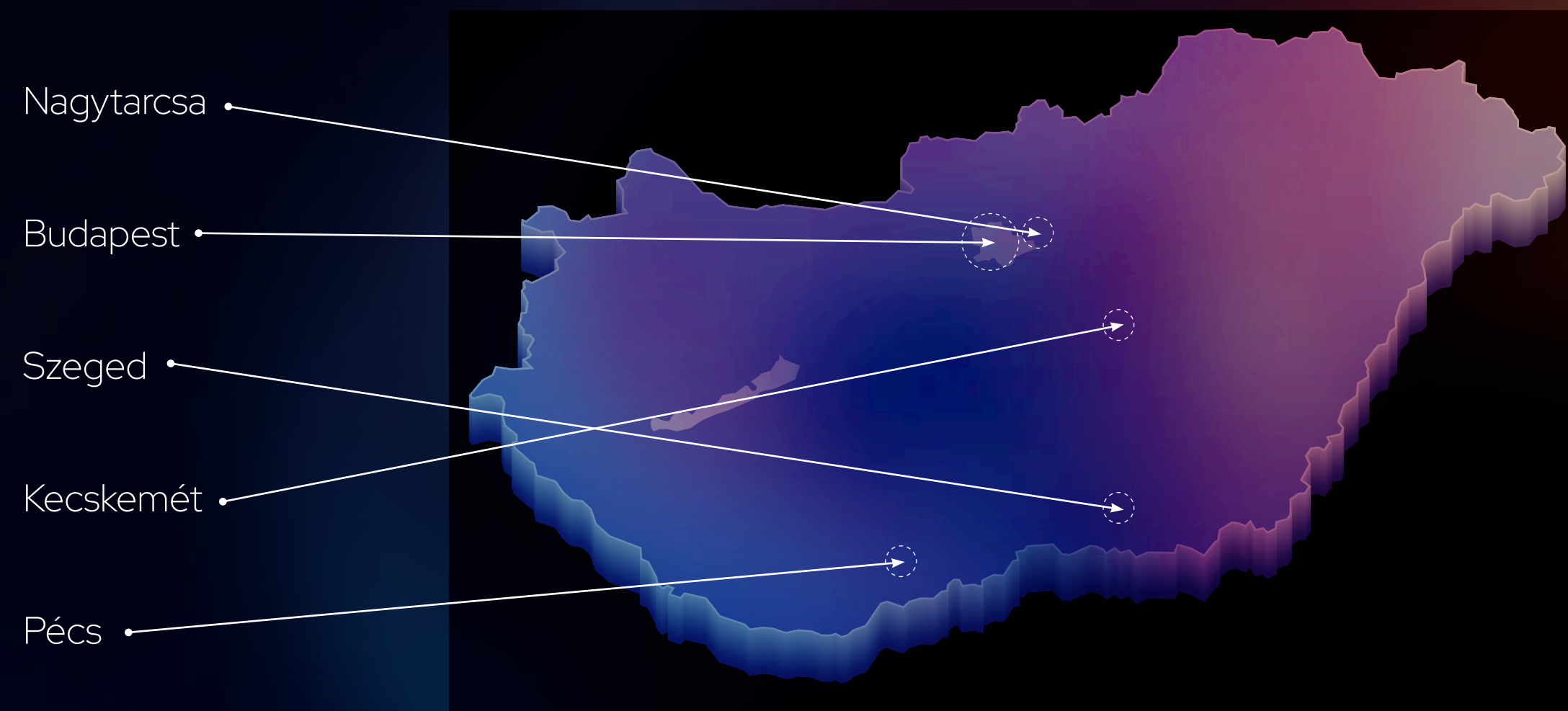
nemzetközi szoftverfejlesztési  
üzletágvezető  
10 év szakmai tapasztalat

**Az igazgatóság tapasztalatának átlaga 21,6 év, ez a management esetében: 18,6 év**

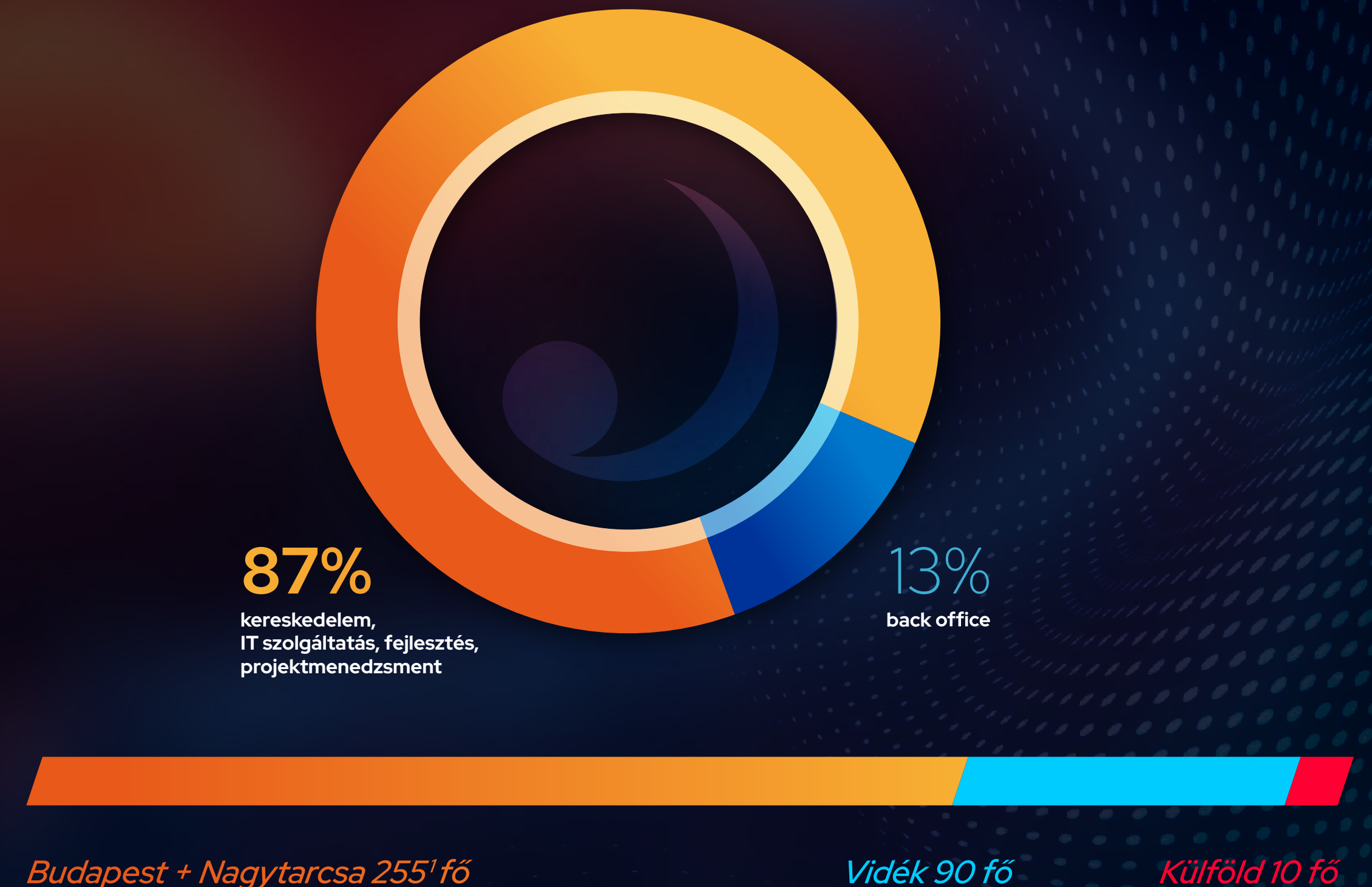
*Büszkék vagyunk arra, hogy összeállt az a vezetői csapat, akik felelősek az eredményekért!*

# IT SZOLGÁLTATÓKÉNT 5 ORSZÁGBAN, 8 HELYSZÍNESEN, 355<sup>1</sup> SZAKEMBERET FOGLALKOZTATUNK

5 fejlesztő központban 210<sup>1</sup> szoftverfejlesztő munkatárs



Kollégáink 87%-a üzleti és értékteremtő tevékenységet végez  
(kereskedelem, IT szolgáltatás, szoftverfejlesztés, projektmenedzsment)



<sup>1</sup> A létszámadatok forrása belső nyilvántartás és már tartalmazza a Systemfarmer Zrt. szakembereinek létszámát is (és tartalmazza a munkaviszonyon kívüli egyéb jogviszonyokat / megbízás, iskolaszövetkezet, stb/).  
Forrás: <https://gloster.hu/befektetoknek/kozlemenyek/018db079-f531-70f2-b2d8-4d3483f74cfa>

# A GLOSTER HÁROM ÜZLETÁGÁNAK SPECIÁLIS SZAKÉRTELMEZÉSE 811 VÁLLALAT VESZI IGÉNYBE

## Rendszerintegrációs üzletág

IT hálózatok, Kibervédelem, Adatközpont



- Ügyfelek száma: 243
- 2023 árbevétel: 3 761M (+45% yoy)

## Felhő üzletág

Microsoft Cloud Service Provider (CSP) Partner,  
felhő szolgáltatások, tanácsadás



- Ügyfelek száma: 541<sup>1</sup>
- 2023 árbevétel: 1 596M (+17% yoy)

## Nemzetközi Szoftverfejlesztési üzletág

Működés-kritikus alkalmazások fejlesztése és üzemeltetése  
(DevOps)



- Ügyfelek száma: 27
- 2023 árbevétel: 4 812M (+101% yoy)

Piackutatások alapján 2028-ig összesen 1,07 milliárd EUR-t növekednek jelenlegi célpiacaink <sup>2,3,4</sup>

	piac méret 2024	növekedés 2028-ig
Rendszerintegrációs piac (HUN) <sup>2</sup>	€ 979 M	+25%
Publikus felhő piac (HUN) <sup>3</sup>	€ 668 M	+44%
Nemzetközi Szoftverfejlesztés piac (GER+UK) <sup>4</sup>	€ 15 240 M	+3,5%

Globális ügyfeleink:



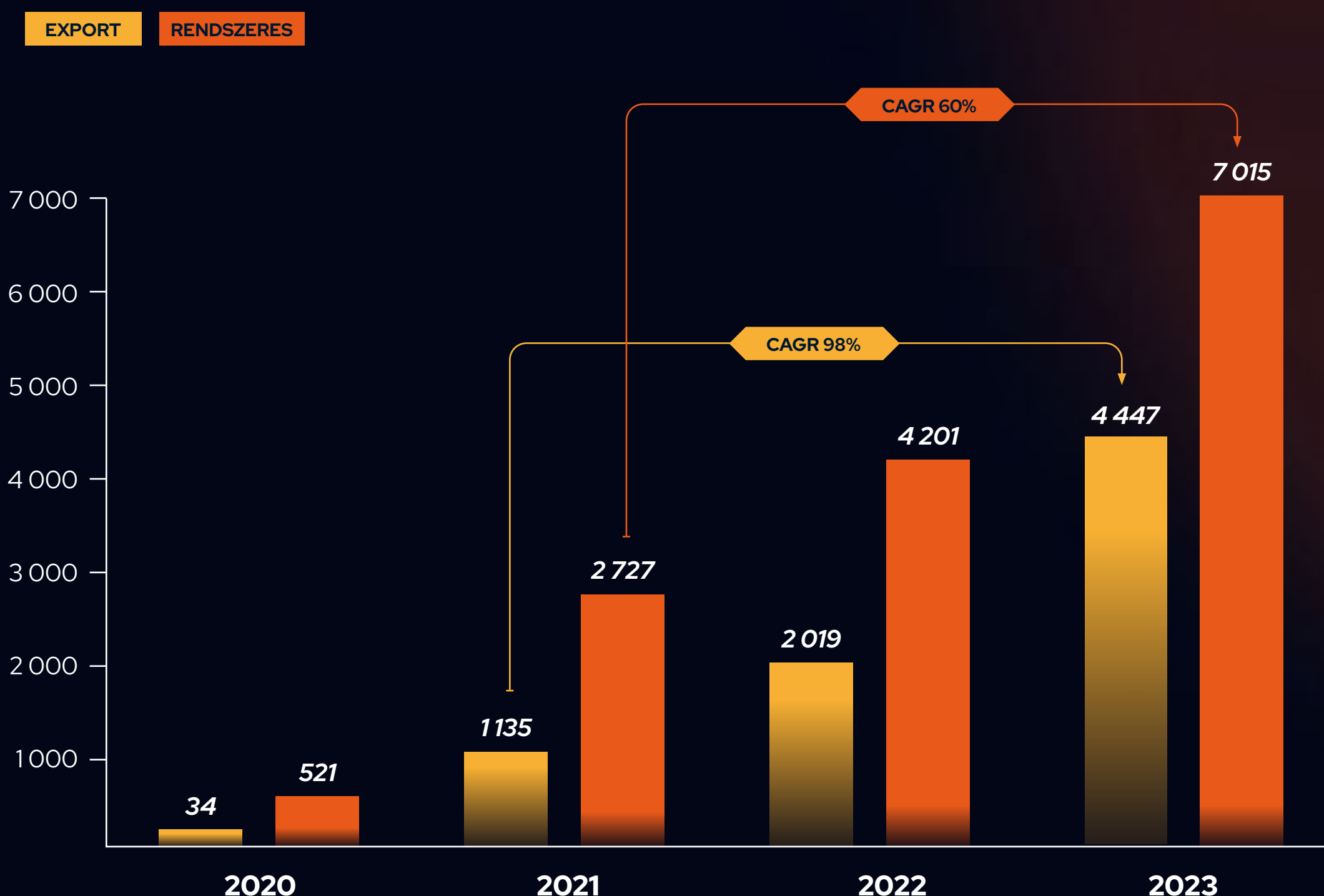
SONY  
MUSIC

**Az árbevétel 90%-a piaci ügyfelektől származik**

<sup>1</sup> A 2024.02.16-án bejelentett Systemfarmer Zrt. és a Gloster Cloud Zrt. együttes ügyfeleinek száma. <sup>2</sup> Forrás: [www.statista.com/outlook/tmo/data-center/hungary?currency=EUR](https://www.statista.com/outlook/tmo/data-center/hungary?currency=EUR) és [www.statista.com/outlook/tmo/devices/pcs/laptops/hungary?currency=EUR](https://www.statista.com/outlook/tmo/devices/pcs/laptops/hungary?currency=EUR) és [www.statista.com/outlook/tmo/data-center/network-infrastructure/enterprise-network-infrastructure/hungary](https://www.statista.com/outlook/tmo/data-center/network-infrastructure/enterprise-network-infrastructure/hungary) és [www.statista.com/outlook/tmo/cybersecurity/cyber-solutions/network-security/hungary?currency=EUR](https://www.statista.com/outlook/tmo/cybersecurity/cyber-solutions/network-security/hungary?currency=EUR) és [www.statista.com/outlook/tmo/cybersecurity/cyber-solutions/endpoint-security/hungary?currency=EUR](https://www.statista.com/outlook/tmo/cybersecurity/cyber-solutions/endpoint-security/hungary?currency=EUR) és [www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-consulting-implementation/hungary?currency=EUR](https://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-consulting-implementation/hungary?currency=EUR)  
<sup>3</sup> Forrás: [www.statista.com/outlook/tmo/public-cloud/hungary](https://www.statista.com/outlook/tmo/public-cloud/hungary) és <https://www.statista.com/outlook/tmo/cybersecurity/cyber-solutions/cloud-security/hungary> <sup>4</sup> Forrás: [www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/germany](https://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/germany) és <https://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/united-kingdom>

# AZ ÜZLETI MODELLÜNK HANGSÚLYA AZ EXPORT - ÉS A RENDSZERES ÁRBEVÉTELEK FOLYAMATOS NÖVEDELÉSÉN VAN

## Export- és rendszeres árbevételek növekedése 2020-2023<sup>1</sup>



A korábbi IT kereskedő cégből nemzetközi informatikai szolgáltatóvá alakítottuk át a Glostert

- Közel négyszeresére nőtt az export árbevétel 2021 és 2023 között, évente átlagosan (CAGR) 98%-ot
- Több mint két és félszeresére nőtt a rendszeres árbevétel 2021 és 2023 között, átlagosan (CAGR) 60%-ot
- Az export- és a rendszeres árbevételek növekedését az akvizíciós folyamatok jelentősen támogatták

<sup>1</sup> Minden adat millió magyar forintban, HAS szerint. A 2020-2022-es adatok auditált, konszolidált adatok. A 2023-as adatok előzetes konszolidált, a közzététel pillanatában még nem auditált adatok.

# AZ ELMÚLT ÉVEK GYORS NÖVEKEDÉSÉNEK EREDMÉNYEKÉNT KELETKEZŐ KIHÍVÁSOK KEZELÉSÉN FOLYAMATOSAN DOLGOZUNK

## Nemzetközi növekedést tervezünk elérni organikus fejlődéssel

- A hazaihoz képest 12-szer nagyobb nemzetközi piacunkon az értékesítőink kevesebb mint 27%-a dolgozik
- Magasabb napidíjú szolgáltatást nyújtunk tapasztalt szakemberekkel

## A 2023-as erősödő forint árfolyam negatívan hatott az eredményességre

- Az elemzői benchmark vállalatok átlagos profitabilitása jobb, mint a Gloster profitabilitása
- Belső szinergiahatások jobb kihasználásában komoly tartalékok vannak

## Az extrém infláció hatására jelentősen növekedtek az IT szektorban a munkabérek

- A növekvő bérek azonnal negatívan hatnak a vállalati profitabilitásra, továbbhárításuk a hosszútávú szerződések miatt időigényes
- Magasabb napidíjú speciális projektek drágább, tapasztaltabb szakembereket is igényelnek

## Piacok és rendelkezésre álló értékesítési erőforrások

	Magyarország	Németország és UK
Piac mérete (millió EUR)	1 246 <sup>1</sup>	15 224 <sup>2</sup>
Jelenlegi értékesítési kapacitás (fő)	19 fő	7 fő

	EBITDA marzs 2022	Nettó marzs 2022
Gloster <sup>3</sup>	14,8%	6,5%
Nemzetközi Peer-ek átlaga <sup>4</sup>	24,2%	15,2%

	2022-2024 átlagos informatikus bérdinamika <sup>5</sup>
Junior	14%
Medior	19%
Senior	48%

<sup>1</sup> Forrás: [www.statista.com/outlook/tmo/data-center/hungary?currency=EUR](http://www.statista.com/outlook/tmo/data-center/hungary?currency=EUR) és [www.statista.com/outlook/tmo/devices/pcs/laptops/hungary?currency=EUR](http://www.statista.com/outlook/tmo/devices/pcs/laptops/hungary?currency=EUR) és [www.statista.com/outlook/tmo/public-cloud/hungary](http://www.statista.com/outlook/tmo/public-cloud/hungary)

<sup>2</sup> Forrás: [www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/germany](http://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/germany) és [www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/united-kingdom](http://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/united-kingdom)

<sup>3</sup> Forrás: 2022 éves jelentés [www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetetel/kozgyulesi\\_informaciok/26740-Gloster\\_EJ\\_2022.pdf](http://www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetetel/kozgyulesi_informaciok/26740-Gloster_EJ_2022.pdf)

<sup>4</sup> A peer-ek pontos listája megtalálható az ERSTE elemzésében: [www.erstemarket.hu/files/Gloster\\_CR\\_20231219.pdf?utm\\_medium=email&utm\\_source=erste\\_vallalatelemzes&utm\\_campaign=231219-178972](http://www.erstemarket.hu/files/Gloster_CR_20231219.pdf?utm_medium=email&utm_source=erste_vallalatelemzes&utm_campaign=231219-178972)

<sup>5</sup> Forrás: [www.hays.hu/salary-guide](http://www.hays.hu/salary-guide)

# TAPASZTALT PARTNEREKKEL, STRATÉGIAI B2B ÜZLETFEJLESZTÉSBE FEKTET A GLOSTER A VILÁG JELENTŐS SZOFTVER PIACAIN: UK&I, DACH RÉGIÓ, SKANDINÁVIA

Az értékesítést országok helyett régiókra tagoljuk, 43%-kal nagyobb piacra targetálunk a jelenlegihez képest.

Értékesítési stratégia 2024-2026: így érjük el a megrendelőinket / ügyfeleinket

Célországok és kiszervezett szoftverfejlesztési piacméretek 2024-ben

Egyesült Királyság és Írország (UK&I): **9,02 MRD** EUR /év<sup>1</sup>

DACH régió: **8,8 MRD** EUR /év<sup>1</sup>

Skandinávia: **4 MRD** EUR /év<sup>1</sup>

Potenciális szűrt nagyvállalati ügyfelek a célpiacból

**6 500** vállalat Egyesült Királyságban

**5 500** vállalat DACH régióban,

**1 200** vállalat Skandináviában

Első kapcsolatfelvételeket specialista külföldi ügynökségek végzik

Szakértőink tudásával megjelenés nemzetközi kiállításokon, szakmai konferenciákon, roadshow-kon

további 6-8 fős külföldi illetőségű belső

nemzetközi sales csapat, hazai

szakértői támogatással

Cél: 3-4 új projekt

évente



**ANDREW WILMOT**

P92 Chairman, UK, Ireland & APAC  
UK&I



**TÓTH ATTILA**

G-plus GmbH ügyvezető  
DACH régió



**HERWIG STÖCKL**

Svéd képviselet vezető  
Skandinávia

**A jelenlegi kiszervezett szoftverfejlesztési piacainkon túl, 2024-ben már az 15.224M EUR /évhez további 6.557M EUR /év piacot célzunk meg!**

<sup>1</sup>Forrás: [www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/united-kingdom](https://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/united-kingdom) és [www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/ireland](https://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/ireland) és [www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/d-a-ch](https://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/d-a-ch) és [www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/nordics](https://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-outsourcing/application-outsourcing/nordics)



# SSC (SHARED SERVICE CENTER) NYITÁSSAL A FÜLÖP-SZIGETEKEN JELENTŐS ÁRELŐNYHOZ JUT A GLOSTER

Kedvezőbb bérszínvonal mellett hasonló képzettségű szakembereket tudunk alkalmazni

Átlagbér különbség a magyar és fülöp-szigeteki informatikus bér között!

Medior fejlesztő

~80%

Senior fejlesztő

~60%

Ezáltal a 2025-ös üzleti évtől kezdve további területeken is megtakarításokat érhetünk el

- Angolul / németül jól kommunikáló, nemzetközi szoftverfejlesztési projekteken jártas szakemberekkel bővítjük az üzletágat
- 2026-tól kezdődően üzemeltetői és backoffice területeket viszünk ki az SSC-be
- Várható nyitás: 2024 Q3-Q4
- Stratégiai partnerünk a University of San Carlos, Cebu

**KB. 50M HUF / ÉV MEGTAKARÍTÁS**

<sup>1</sup> Forrás: [www.hays.hu/salary-guide](http://www.hays.hu/salary-guide)

# CÉGCSOPORTBÓL VÁLLALAT: JELENTŐS BELSŐ MŰKÖDÉSI HATÉKONYSÁGOT JAVÍTÓ PROGRAMOT VALÓSÍTUNK MEG<sup>1</sup>

## PÉNZÜGYI ÉS ADÓZÁSI MŰKÖDÉSI HATÉKONYSÁG NÖVELÉS

- Gloster központ treasury: devizapozíciók csoport szintű kezelése
- Cash pool: külső finanszírozási költségek csökkentése, szabad likvid pénzeszközök hozamának maximalizálása a cégcsoportban
- Nemzetközi és hazai adótervezési és optimalizálási tanácsadók bevonása

## OPERÁCIÓ ÉS BESZERZÉS HATÉKONYSÁGÁNAK NÖVELÉSE

- Központi beszerzésbe kerülnek a működéshez szükséges eszközök: számítógépek, telefonok, gépkocsik, irodák
- Egységes informatika, egységes központi CRM, MI-vel támogatott könyvelés, egységes ITSM rendszer
- Saját fejlesztésű leányvállalatok közötti elszámolási rendszer

## SZERVEZETI HATÉKONYSÁG NÖVELÉSE

- Belföldi csapat (rendszerintegrációs és felhő üzletág) egységes irányítás
- Egységes értékesítési csapat a rendszerintegrációs és felhő üzletágakban 2024 januártól
- Külföldi értékesítési stratégia

**MIN. 200M HUF/ÉV EREDMÉNY JAVULÁS**

<sup>1</sup> Forrása: [www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozzetel/rendkivuli\\_tajekoztatasok/28982-Rendkivuli-tajekoztatas\\_-Evi-200-millios-vallalatfejlesztesi-program-indul-a-Glosterben.pdf](http://www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozzetel/rendkivuli_tajekoztatasok/28982-Rendkivuli-tajekoztatas_-Evi-200-millios-vallalatfejlesztesi-program-indul-a-Glosterben.pdf)

# A MESTERSÉGES INTELLIGENCIA, A DIGITÁLIS- ÉS A ZÖLD ÁTÁLLÁS JELENTŐS NÖVEKEDÉSI LEHETŐSÉG A GLOSTER SZÁMÁRA

## Generatív MI penetráció robbanásszerű növekedés előtt áll

- A generatív MI már a mindennapok része: kutatások 2030-ra **445,7M EUR**-ra becsülik csak a hazai generatív MI piacot<sup>1</sup>
- Az egyik releváns piacvezető várhatóan a Microsoft Copilot lesz, ami jelentős licenz értékesítési és új bevezetési lehetőséget kínál a már jelenleg is 541 ügyféllel rendelkező Gloster Felhő üzletágnak 2024-ben
- A nyugat-európai alkalmazásfejlesztési piacainkon az új projektek zöme már MI alapú

## A digitális- és a zöld átállás jelentős szoftver- és hardverszállítási lehetőség a Glosternek<sup>2</sup>

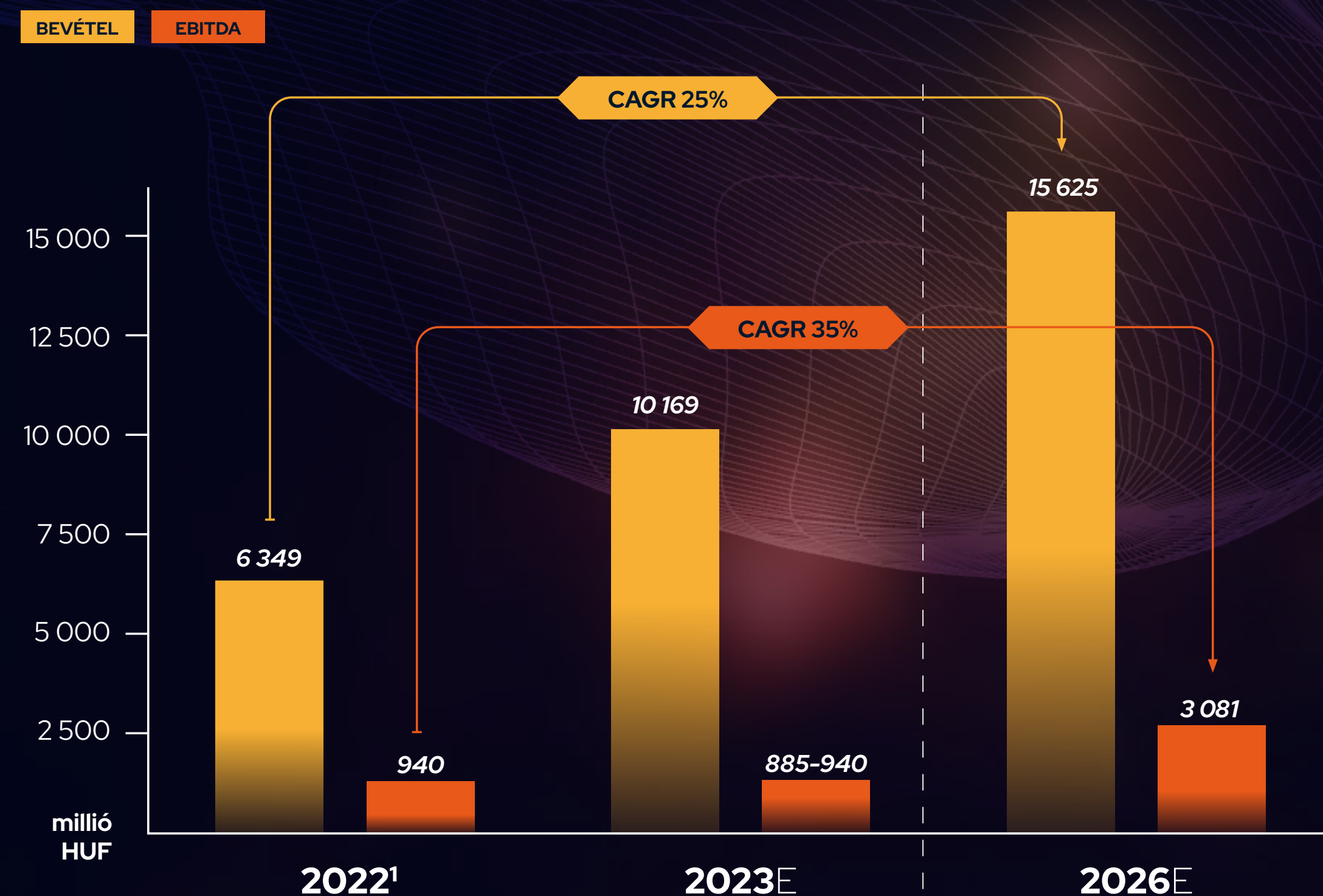
- A 2021-27 közötti időszakra **392 milliárd eurót** – a teljes uniós költségvetés közel egyharmadát – különítették el az átállás támogatására
- Magyarországra 8 operatív programon keresztül **22 milliárd EUR** jut
- A hazai vállalkozások és közintézmények a digitális megújulás operatív program plusz (dimop plusz) keretében nyújthatnak be pályázatokat

**1 568M HUF organikus EBITDA növekedést tervezünk 2026-ra 2023-hoz képest**

<sup>1</sup> Forrása: <https://www.statista.com/outlook/tmo/artificial-intelligence/generative-ai/hungary> <sup>2</sup> Forrás: [https://hungary.representation.ec.europa.eu/strategia-es-prioritasok/fontosabb-unios-szakpolitikak/regionalis-politika\\_hu](https://hungary.representation.ec.europa.eu/strategia-es-prioritasok/fontosabb-unios-szakpolitikak/regionalis-politika_hu)

# A GLOSTER A NEMZETKÖZI PIACAIN JELENTŐS ORGANIKUS NÖVEKEDÉST TERVEZ, AMIT TOVÁBBI AKVIZÍCIÓKKAL SZÁNDÉKOZIK KIEGÉSZÍTENI

## GLOSTER ÁRBEVÉTEL ÉS EBITDA NÖVEKEDÉS 2022-2026



## FÓKUSZBAN A NEMZETKÖZI ÉRTÉKESÍTÉS ÉS A GLOSTER LEVEL UP PROGRAM

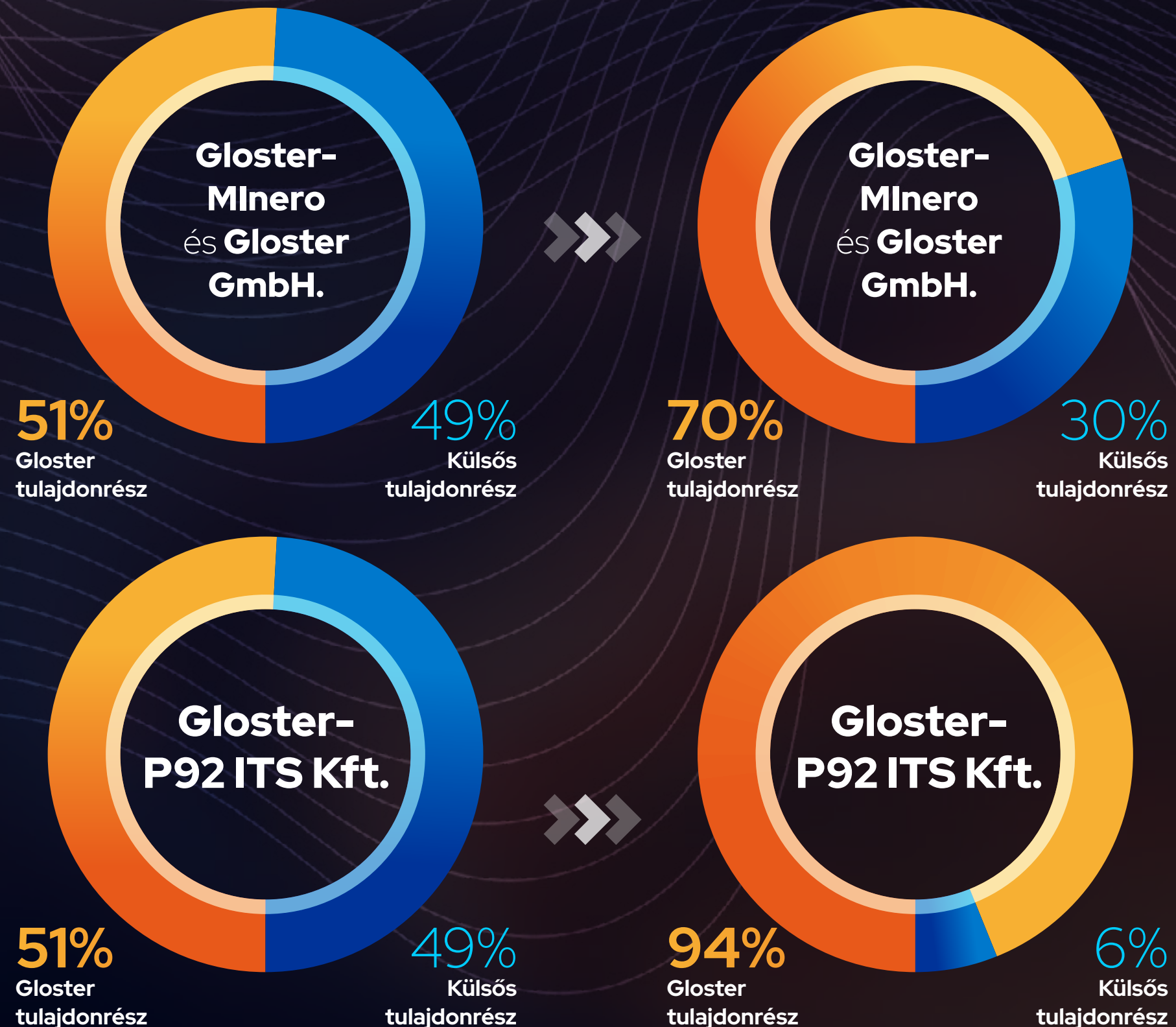
- Az organikus nemzetközi növekedéshez szükséges kapacitásokat az elmúlt években megszerezte a cégcsoport
- 2026-ig a fókusz a nemzetközi növekedésen és a működés optimalizálásán van
- Cél az EBITDA és az egy részvényre jutó adózott eredmény jelentős növelése

**3 081M HUF EBITDA 2026-ban**

<sup>1</sup> Forrás: 2022 éves jelentés, HAS szerint [www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetetel/kozgyulesi\\_informaciok/26740-Gloster\\_EJ\\_2022.pdf](http://www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetetel/kozgyulesi_informaciok/26740-Gloster_EJ_2022.pdf) <sup>2</sup> Forrás: Gloster előrejelzés HAS szerint, 400 EUR/HUF árfolyamon

# A GLOSTER CÉLJA: JELENTŐSEN NÖVELNI A 2026-IG TARTÓ IDŐSZAKBAN AZ EGY RÉSZVÉNYRE JUTÓ EREDMÉNYT

## Leányvállalati tulajdonrész változások 2020-2025



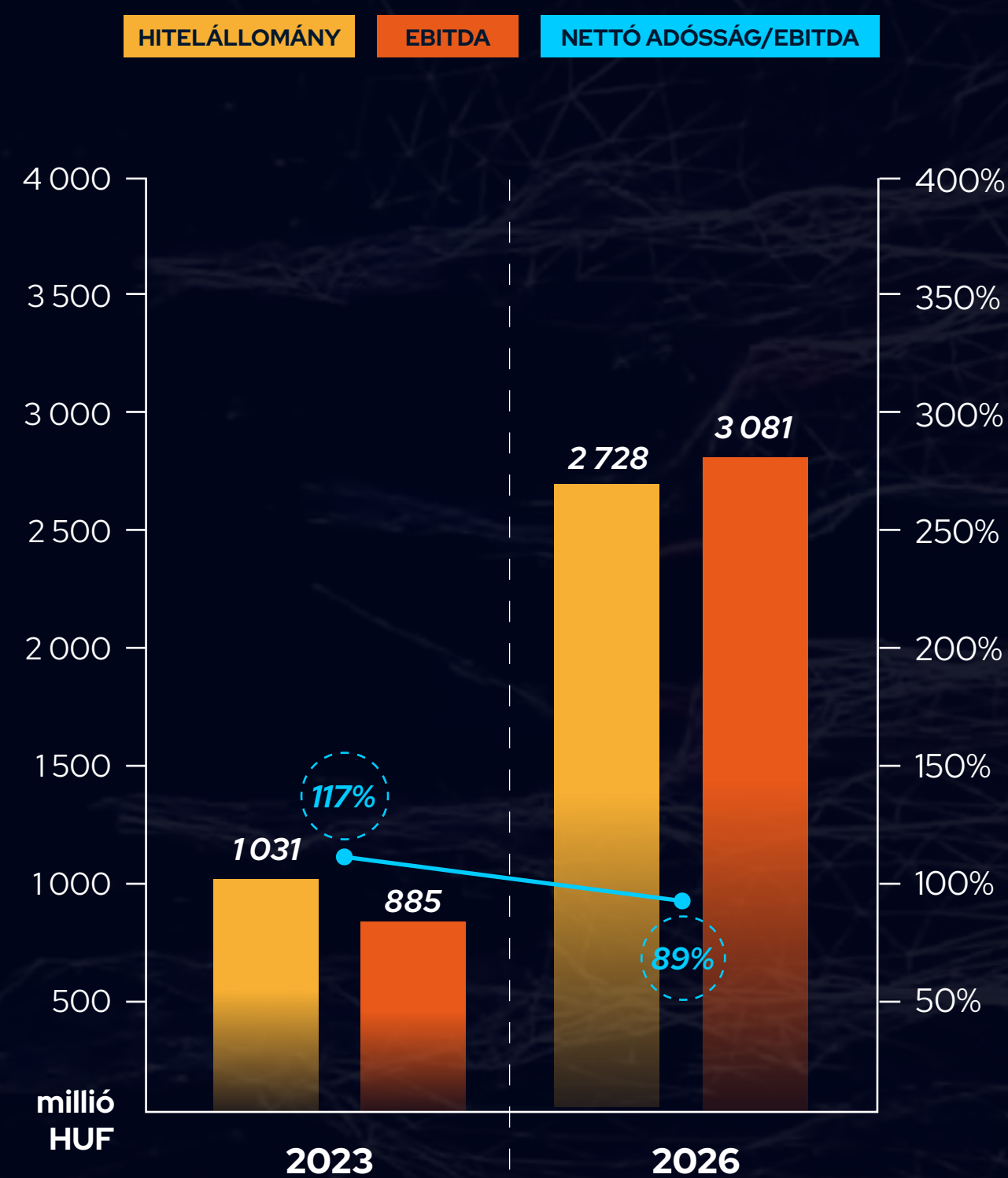
## Több eredmény a korábbi években vásárolt cégekből

- 2025-ig lezárulnak a szerződés szerinti tulajdonrész kifizetések a Gloster-Minero IT Hungary-ban, a Gloster GmbH-ban és a Gloster-P92 ITS Kft-ben
- 2023-as EBITDA kb. 75%-át termelő leányvállalatokban 2025-re 70% feletti részesedéssel fogunk rendelkezni
- A tulajdonrész kifizetésekhez saját forrás mellé 2025-ben további forrásbevonás szükséges

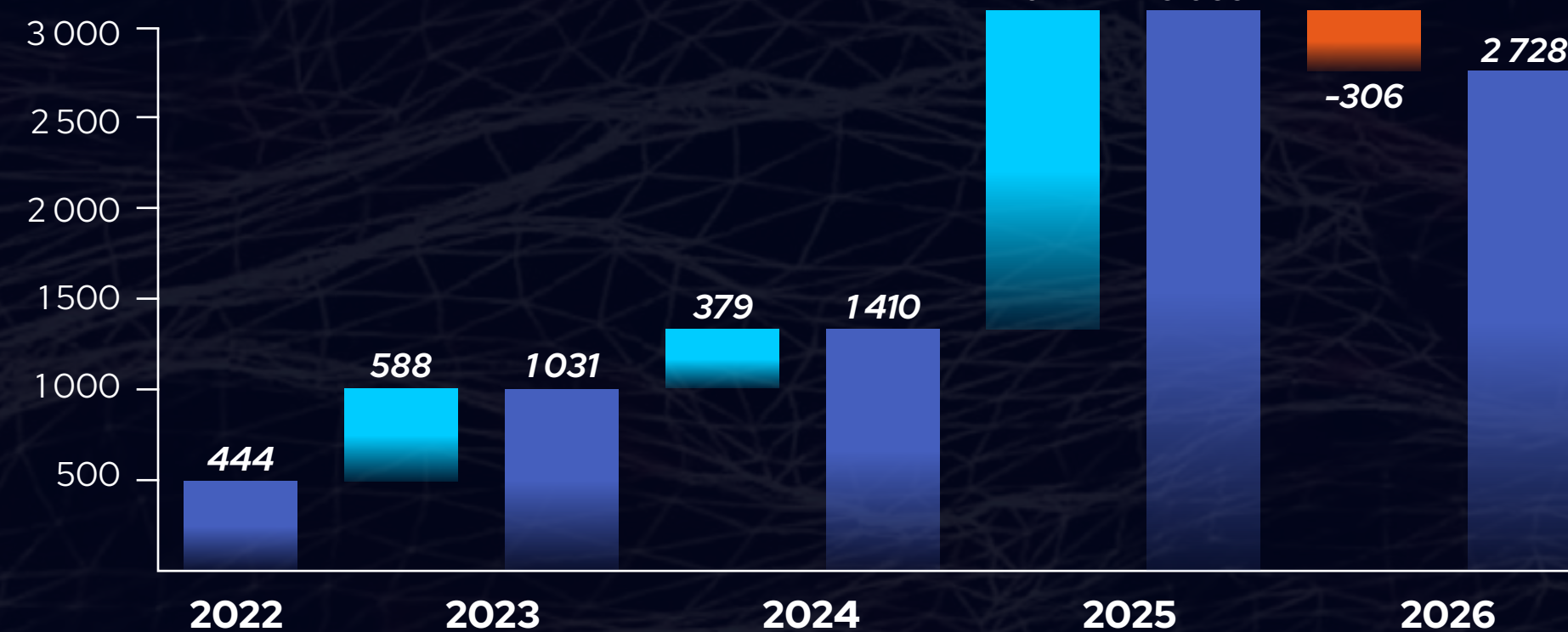
**További kb. 400M HUF / év osztalék a leányvállalatokból 2026-ra**

# KORÁBBI ÉVEK ALACSONY KAMATOZÁSÚ FINANSZÍROZÁSA HOSSZÚ IDŐRE JAVÍTJA A GLOSTER TŐKESZERKEZETÉT

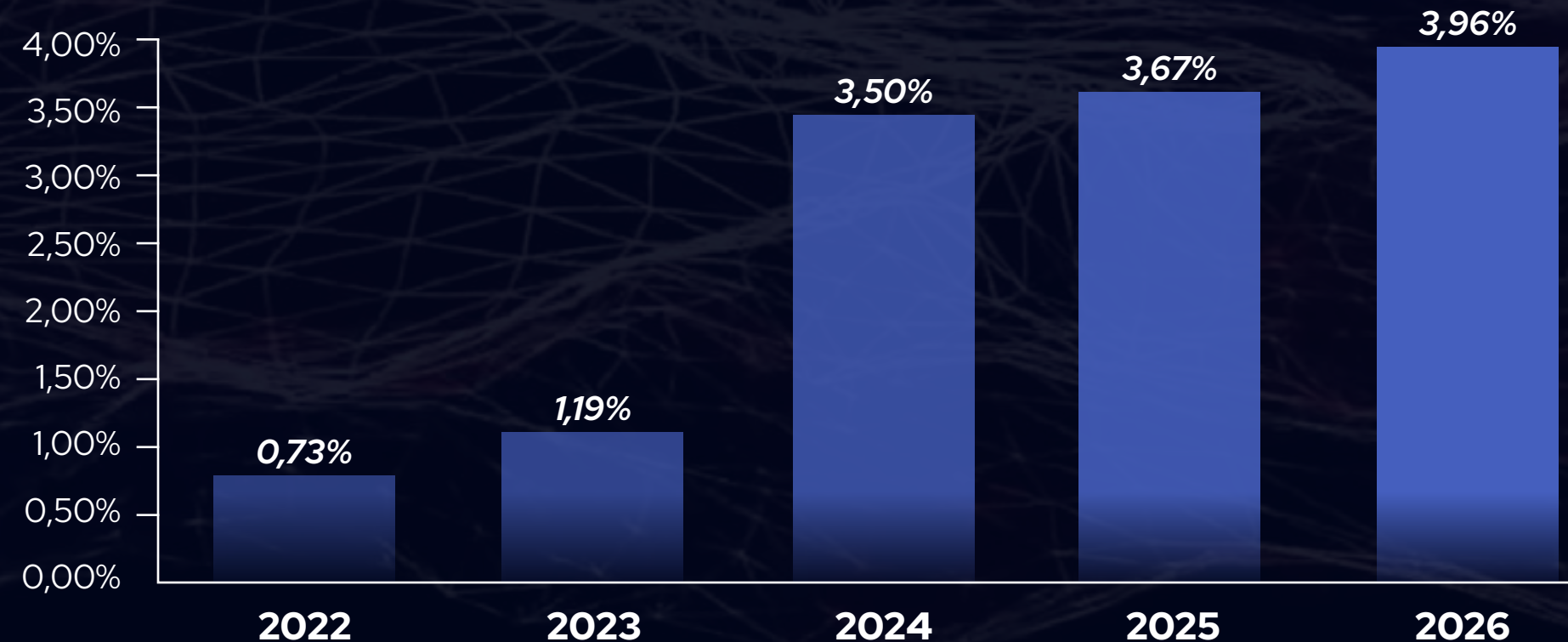
Nettó hosszú lejáratú adósság és annak EBITDA tervhez való aránya 2023-2026



Hitelállomány tervezett alakulása 2023-2026 (millió forintban)



Hosszú hitelek tőkével súlyozott átlagos kamatlába 2022-2026



Az eladósodottság továbbra is alacsony szintű

- 2025-ben a tervezett akvizíció miatt emelkedik a hitelállomány, ám 2026-ban az EBITDA már meghaladja a hitel összegét, jelezve a vállalat pénzügyi stabilitását
- A jelenlegi magas kamatkörnyezet ellenére a korábbi alacsony kamatozású hitelek továbbra is mérsékelt kamatszintet tartanak fenn, ami enyhíti a pénzügyi terheket a következő években

# VÉTELI AJÁNLÁS ÉS A PIACI ÁTLAGÁRNÁL MAGASABB CÉLÁR A GLOSTER RÉSZVÉNYEKRE

TOVÁBBI NÖVEKEDÉSRE SZÁMÍTANAK AZ ELEMZŐK

Az Erste célára 1 183 HUF,  
ajánlása » **Vétel** ▲

Az Equilor célára 1 396 HUF,  
ajánlása » **Tartás** ■

## RÉSZVÉNYÁRFOLYAM ÉS ELEMZŐI CÉLÁRAK ALAKULÁSA



<sup>1</sup> Forrás: 2023.12.29 [www.erstemarket.hu/files/Gloster\\_CR\\_20231219.pdf?utm\\_medium=email&utm\\_source=erste\\_vallalatelemzes&utm\\_campaign=231219-178972](http://www.erstemarket.hu/files/Gloster_CR_20231219.pdf?utm_medium=email&utm_source=erste_vallalatelemzes&utm_campaign=231219-178972) <sup>2</sup> Forrás: 2022.06.15 [www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetel/rendkivuli\\_tajekoztatasok/2024-Gloster-Infokommunikacios-Nyrt---Initiation-report\\_final2.pdf](http://www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetel/rendkivuli_tajekoztatasok/2024-Gloster-Infokommunikacios-Nyrt---Initiation-report_final2.pdf)

# MIÉRT MOST ÉRDEMES BEFEKTETNI A GLOSTER-BE?

## MEGTEREMTETTE A NÖVEKEDÉS ALAPJAIT

- Közel négy év alatt 11 tranzakcióval egy hazai KKV-ből nemzetközi, tőzsdén jegyezett technológiai szolgáltató lett
- Tapasztalt menedzsment csapattal rendelkezik a további növekedés megvalósításához
- Rendelkezik a növekedéshez szükséges erőforrásokkal

## VILÁGOSAN KOMMUNIKÁLT KÖVETKEZŐ LÉPÉSEK

- A társaság előtt álló külső és belső kihívásokat a menedzsment pontosan látja és van stratégiája azok megoldására
- Fókuszban a **nemzetközi növekedés**, a **nemzetközi értékesítés további erősítése** a **belső integrációk** és a szinergiahatások széleskörű kihasználása

## JELENTŐS NÖVEKEDÉS ELŐTT ÁLL AZ ELEMZŐI VÁRAKOZÁSOK SZERINT

- A Gloster Level Up program és a Fülöp-szigeteki SSC jelentős, évi 250M HUF eredmény javulást jelenthet
- A generatív mesterséges intelligencia piacon versenyelőnyben van amitől jelentős növekedést vár a menedzsment<sup>1</sup>
- Az elemzői célárhoz képest diszkonttal forognak a Gloster részvények a BÉT Standard kategóriájában

**2026-TÓL KEZDVE OSZTALÉKFIZETÉST TERVEZÜNK**

<sup>1</sup> A Microsoft Copilot-tal kapcsolatos piaci várakozásokra és a Gloster Cloud és a Systemfarmer meglévő ügyfélkörére és erősödő együttműködésére alapozva




# NYILATKOZAT

Jelen tájékoztatót a Gloster Infokommunikációs Nyrt. készítette (székhelye: 2142 Nagytarcsa, Csonka János utca 1/A A/ 2. épület). Jelen tájékoztató kizárólag tényszerű információkat és ésszerű kalkulációkon alapuló ésszerű következtetéseket tartalmaz, amelyeket az arra jogosultak a vonatkozó jogszabályi kötelezettségeknek megfelelően hoztak nyilvánosságra. Jelen tájékoztató a Tpt. (a tőkepiacról szóló 2001. évi CXX. törvény) 5.§ (1) bekezdés 9. pontja értelmében nem minősül „befektetési ajánlásnak” és a Bszt. (a befektetési vállalkozásokról és az árutőzsdei szolgáltatókról, valamint az általuk végezhető tevékenységek szabályairól szóló 2007. évi CXXXVIII. törvény) 4.§ (2) bekezdés 8. pontja alapján nem tartalmaz befektetési elemzésre, pénzügyi eszközre, tőzsdei termékre vagy annak kibocsátójára vonatkozó olyan elemzést, javaslatot vagy más információt, amelynek nyilvánosságra hozatala önmagában, vagy bármely más módon befolyásolhatja a befektetőt, hogy saját vagy más pénzét, egyéb vagyontárgyát részben vagy egészben a tőkepiac hatásaitól tegye függővé. A Gloster Infokommunikációs Nyrt., valamint képviselői nem vállalnak felelősséget a jelen tájékoztató adataiból levont következtetéseken alapuló befektetési döntésekért, azok hátrányos jogi következményeiért, illetve pénzügyi veszteségeikért.

 Gloster Infokommunikációs Nyrt.

 2142 Nagytarcsa, Csonka János u. 1/a.

 +36 1 456 80 10

 [www.gloster.hu](http://www.gloster.hu)

 [info@gloster.hu](mailto:info@gloster.hu)

 [/glosterinfokomm](https://www.linkedin.com/company/glosterinfokomm)

