



BEFEKTETŐI PREZENTÁCIÓ 2024 MÁRCIUS

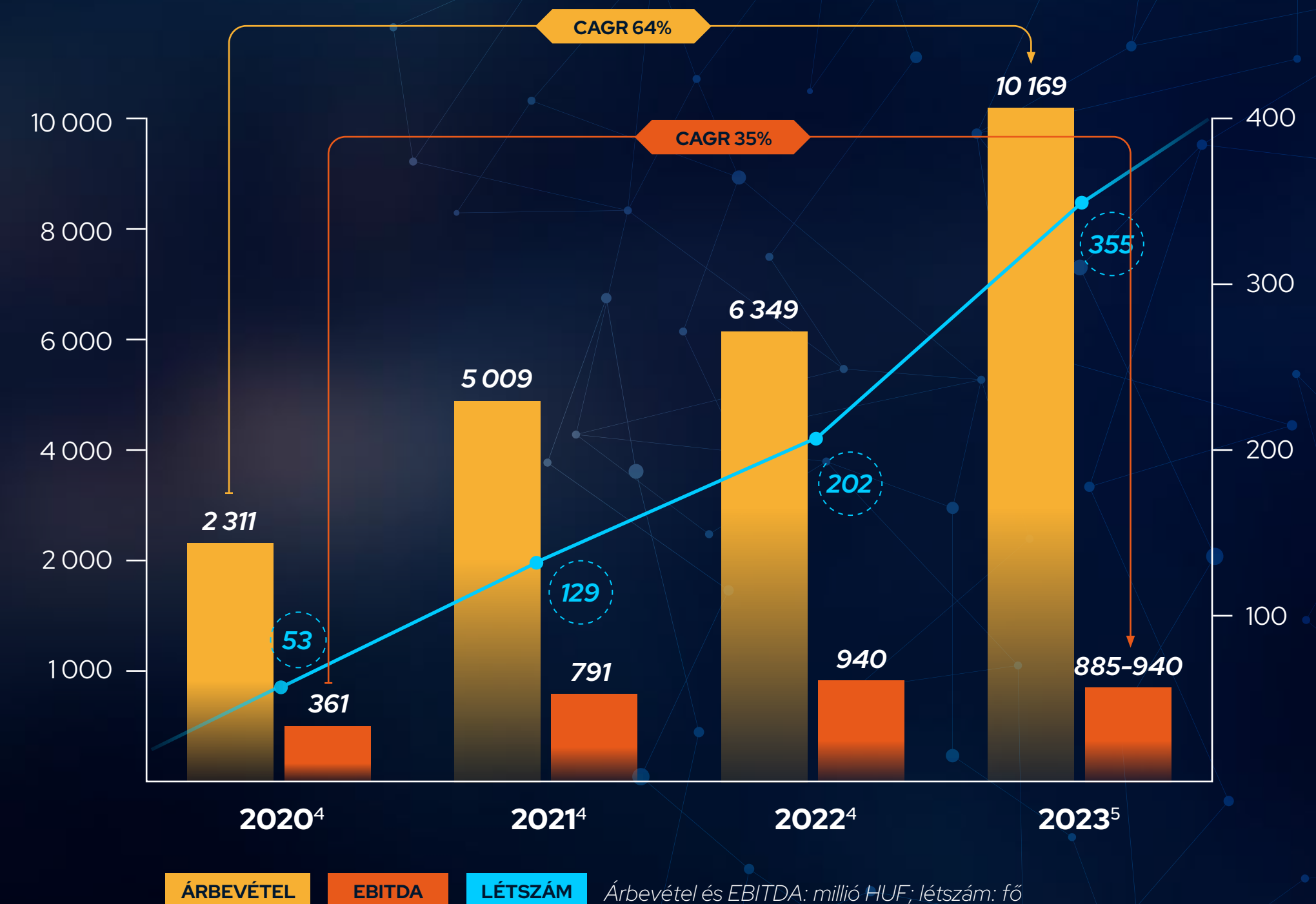
Cégcsoportból vállalat

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

- **#1** piacvezető hazai tulajdonú szoftverfejlesztést exportáló cég¹
- **#1** legnagyobb magyar tulajdonú felhő szolgáltató Microsoft partnercég²
- **#5** legnagyobb kapitalizációjú kibocsátó a BÉT Standard kategóriájában³
- **#12** legnagyobb hazai IT cég árbevétel alapján¹

60 hónap alatt 11 sikeres akvizíció

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



¹ A Heal Partners felmérése alapján <https://healce.com/mars-hasab/it-szolgaltatasok-magasan-szarnyal-a-felhos-technologia/>, ² www.gloster.hu/befektetoknek/kozlemenyek/018db079-f531-70f2-b2d8-4d3483f74cfa, ³ 2023.12.30-i záróárak alapján, ⁴ 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, 2021 éves jelentés 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, ⁵ 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

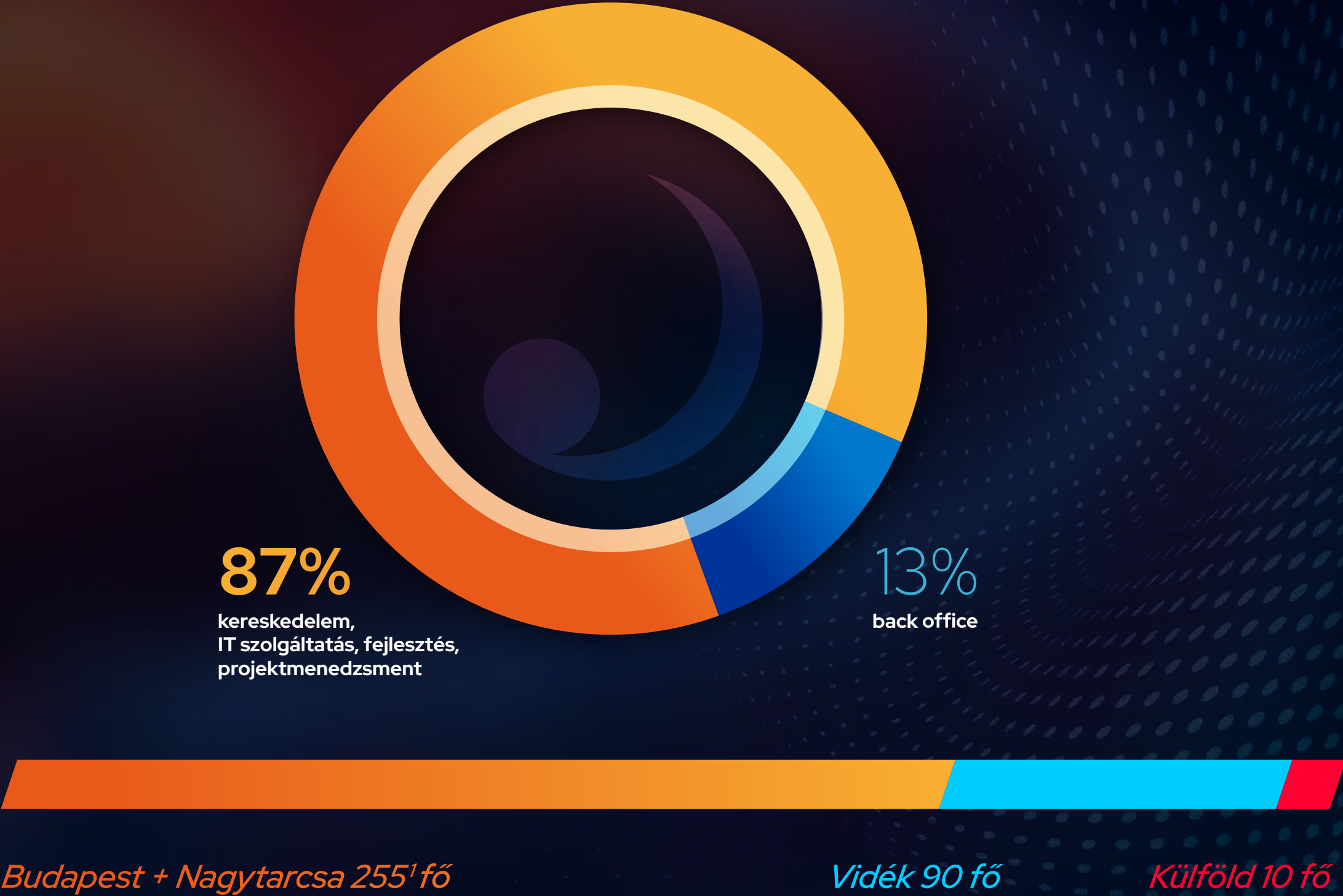
Büszkék vagyunk arra, hogy összeállt az a vezetői csapat, akik felelősek az eredményekért!

IT SZOLGÁLTATÓKÉNT 5 ORSZÁGBAN, 8 HELYSZÍZEN, 355¹ SZAKEMBERT FOGLALKOZTATUNK

5 fejlesztő központban 210¹ szoftverfejlesztő munkatárs



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



¹ 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 SZAKÉRTELMÉT 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



Azure



Microsoft



Windows

- **Ügyfelek száma: 541¹**
- **2023 árbevétel: 1 596M (+17% yoy)**

Nemzetközi Szoftverfejlesztési üzletág

Működés-kritikus alkalmazások fejlesztése és üzemeltetése
(DevOps)



Java



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

Piackutatások alapján 2028-ig összesen 1,07 milliárd EUR-t növekednek jelenlegi célpiacaink ^{2,3,4}

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



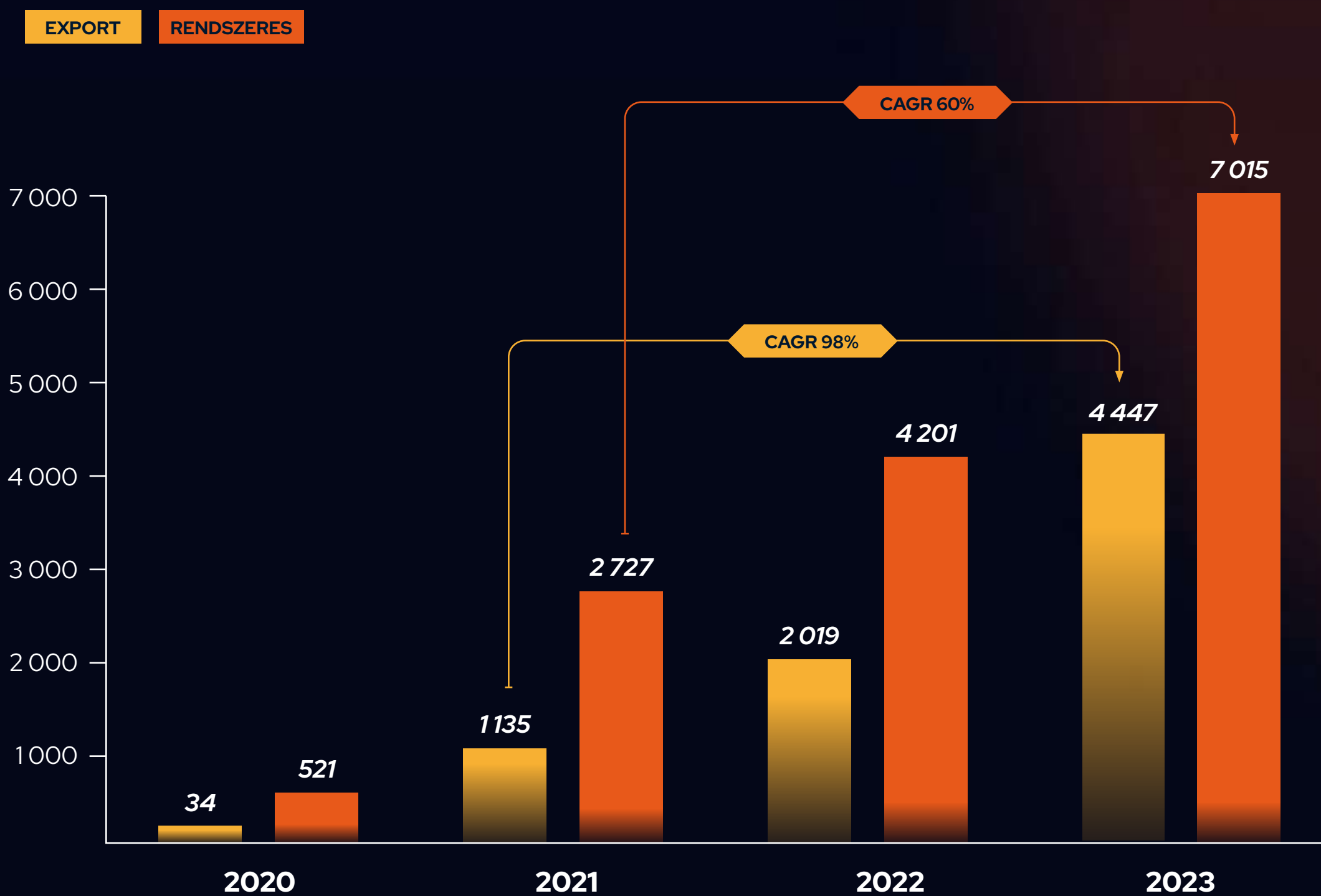
SONY
MUSIC

Az árbevétel 90%-a piaci ügyfelektől származik

¹ A 2024.02.16-án bejelentett Systemfarmer Zrt. és a Gloster Cloud Zrt. együttes ügyfeleinek száma. ² Forrás: www.statista.com/outlook/tmo/data-center/hungary?currency=EUR és 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 és 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 és www.statista.com/outlook/tmo/it-services/it-consulting-implementation/hungary?currency=EUR
³ Forrás: www.statista.com/outlook/tmo/public-cloud/hungary és <https://www.statista.com/outlook/tmo/cybersecurity/cyber-solutions/cloud-security/hungary> ⁴ Forrás: 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 NÖVELÉSÉN VAN

Export- és rendszeres árbevételek növekedése 2020-2023¹



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

¹ 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 ¹	15 224 ²
Jelenlegi értékesítési kapacitás (fő)	19 fő	7 fő

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

	2022-2024 átlagos informatikus bérdinamika ⁵
Junior	14%
Medior	19%
Senior	48%

¹ Forrás: www.statista.com/outlook/tmo/data-center/hungary?currency=EUR és www.statista.com/outlook/tmo/devices/pcs/laptops/hungary?currency=EUR és www.statista.com/outlook/tmo/public-cloud/hungary

² Forrás: 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

³ Forrás: 2022 éves jelentés www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetetel/kozgyulesi_informaciok/26740-Gloster_EJ_2022.pdf

⁴ 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

⁵ Forrás: 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.



ANDREW WILMOT
P92 Chairman, UK, Ireland & APAC
UK&I



TÓTH ATTILA
G-plus GmbH ügyvezető
DACH régió



HERWIG STÖCKL
Svéd képviselő vezető
Skandinávia

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 /év¹
DACH régió: **8,8 MRD** EUR /év¹
Skandinávia: **4 MRD** EUR /év¹

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

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

¹ Forrás: 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 és 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

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 között¹

Medior fejlesztő

~80%

Senior fejlesztő

~60%

CEBU

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

- Angolul / németül jól kommunikáló, nemzetközi szoftverfejlesztési projekteken jártas szakemberekkel bővítjük az üzletágot
- 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

¹ Forrás: www.hays.hu/salary-guide

CÉGCSOPORTBÓL VÁLLALAT: JELENTŐS BELSŐ MŰKÖDÉSI HATÉKONYSÁGOT JAVÍTÓ PROGRAMOT VALÓSÍTUNK MEG¹

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

¹ Forrása: www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetetel/rendkivuli_tajekoztatask/28982-Rendkivuli-tajekoztatask_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 piacot¹
- Az egyik releváns piacvezető várhatóan a Microsoft Copilot lesz, ami jelentős licensz 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 Glosternek²

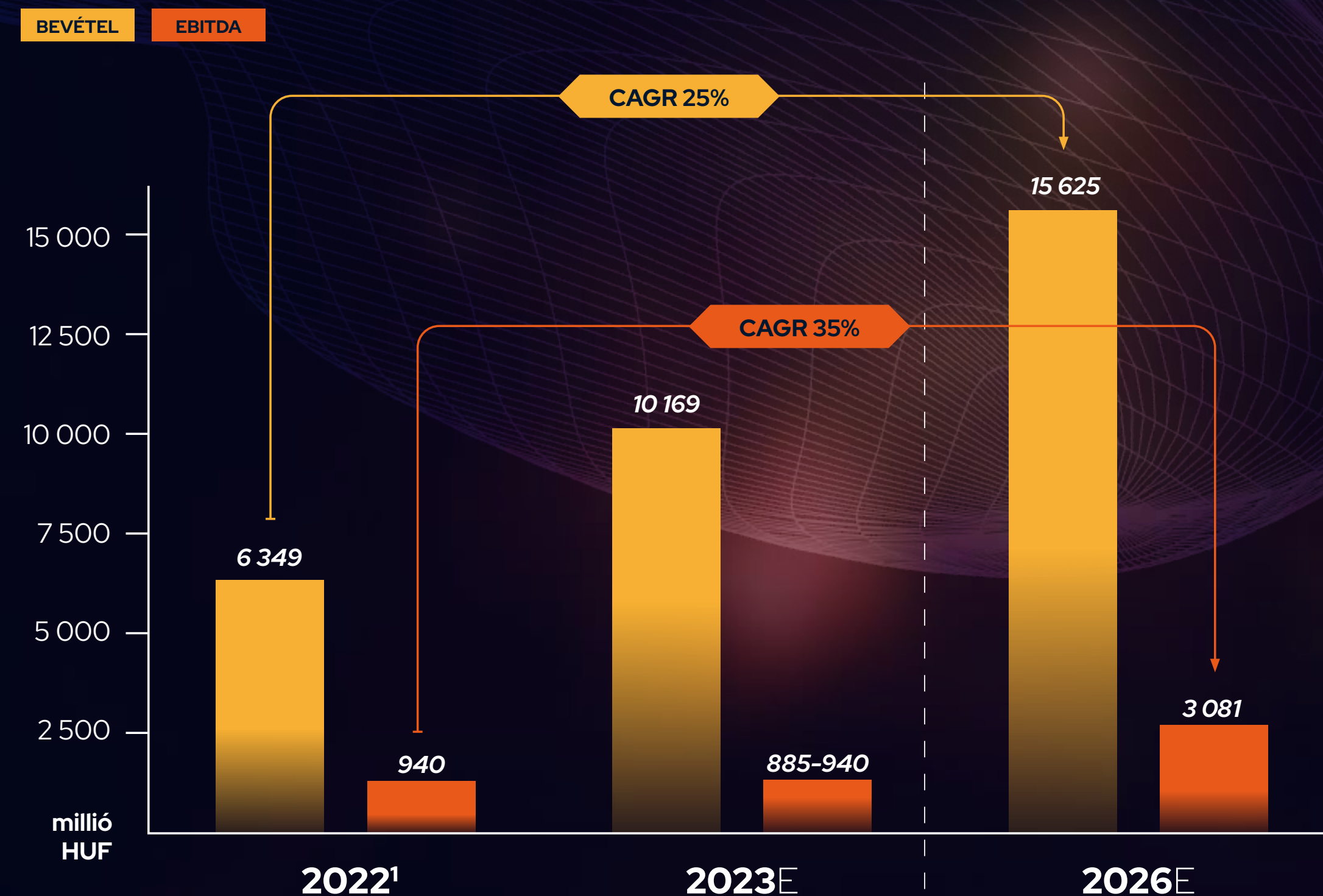
- A 2021-27 közötti időszakra **392 milliárd eurót** – a teljes uniós költségvetés közel egyharmadát – különítették el az átállás támogatására
- Magyarországra 8 operatív programon keresztül **22 milliárd EUR** jut
- A hazai vállalkozások és közintézmények a digitális megújulás operatív program plusz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

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

¹ Forrása: <https://www.statista.com/outlook/tmo/artificial-intelligence/generative-ai/hungary> ² Forrás: 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

¹ Forrás: 2022 éves jelentés, HAS szerint www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetetel/kozgyulesi_informaciok/26740-Gloster_EJ_2022.pdf ² 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

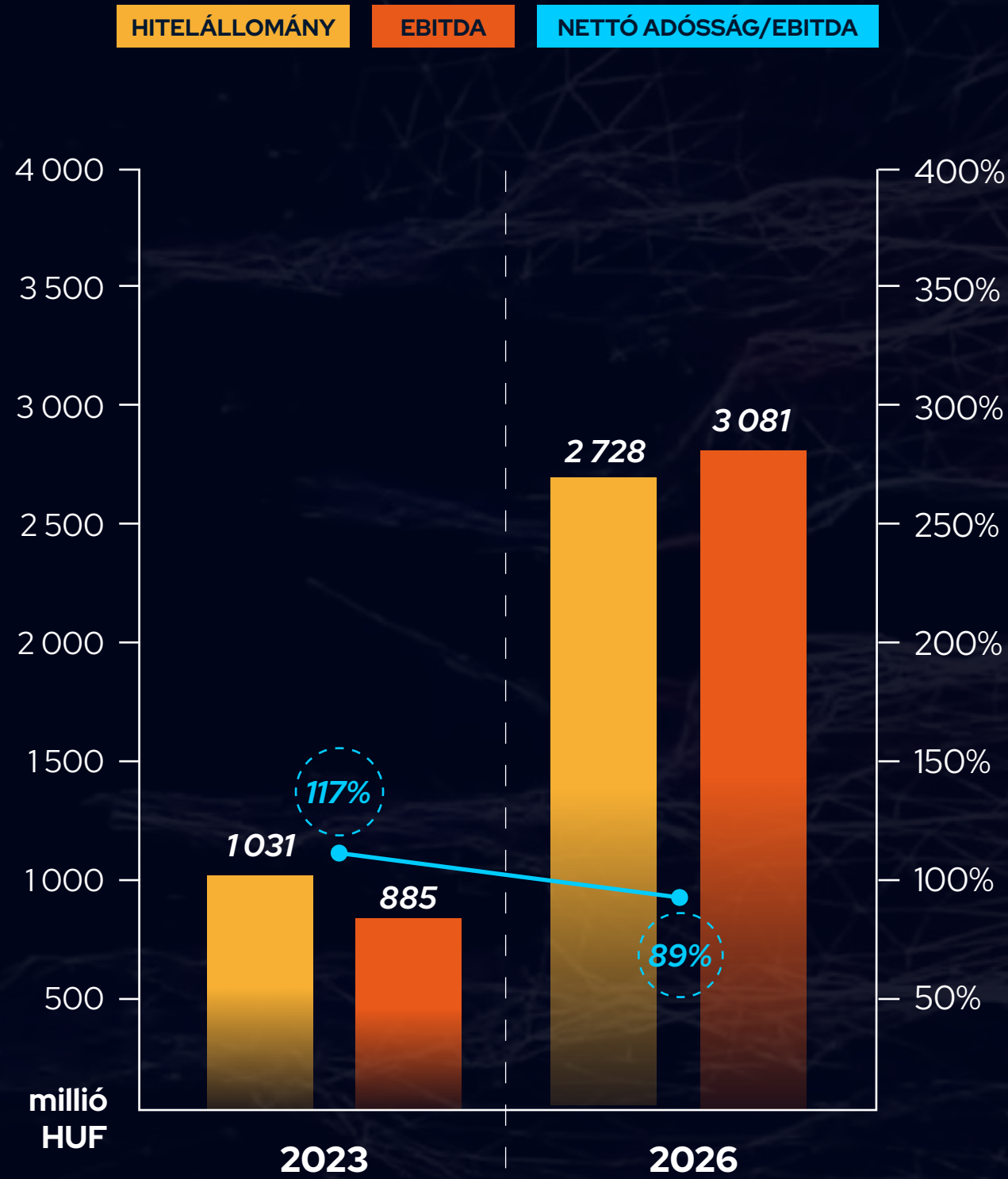


- 2025-ig lezárulnak a szerződés szerinti tulajdonrész kifizetések a Gloster-Minero IT Hungary-ban, a Gloster GmbH-ban és a Gloster-P92 ITS Kft-ben
- 2023-as EBITDA kb. 75%-át termelő leányvállalatokban 2025-re 70% feletti részesedéssel fogunk rendelkezni
- A tulajdonrész kifizetésekhez saját forrás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

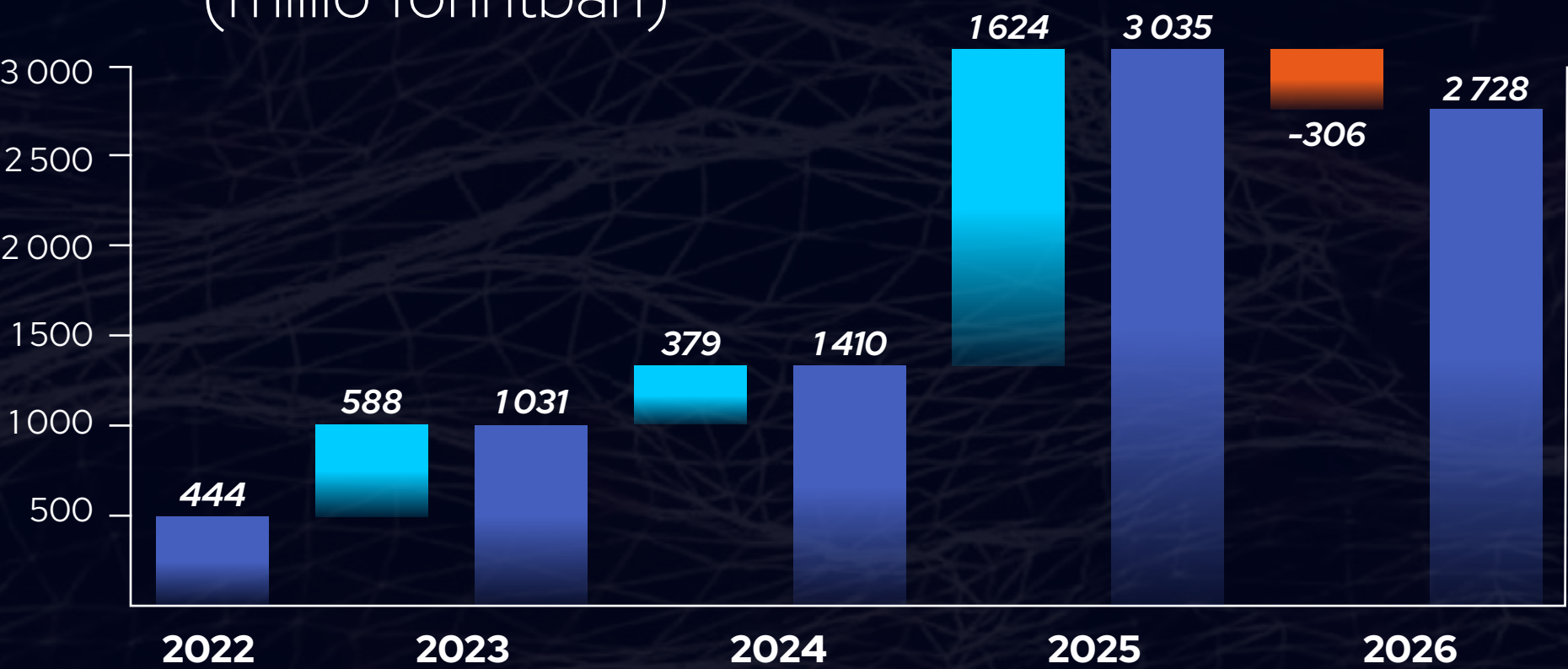
További kb. 400M HUF / év osztalék a leányvállalatokból 2026-ra

KORÁBBI ÉVEK ALACSONY KAMATOZÁSÚ FINANSZÍROZÁSA HOSSZÚ IDŐRE JAVÍTJA A GLOSTER TŐKESZERKEZETÉT

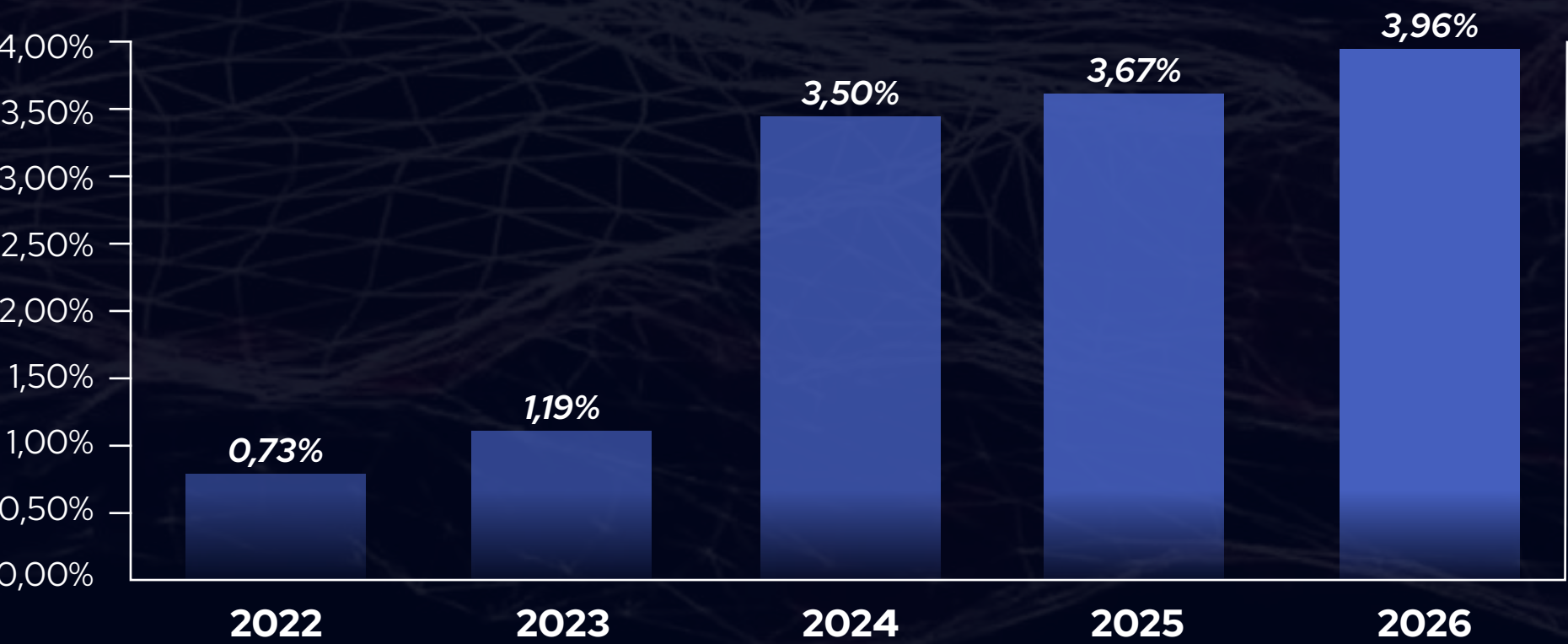
Nettó hosszú lejáratú adósság és annak EBITDA tervhez való aránya 2023-2026



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 RÉSZVÉNYEKKRE

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



¹ Forrás: 2023.12.29 www.erstemarket.hu/files/Gloster_CR_20231219.pdf?utm_medium=email&utm_source=erste_vallalatelemzes&utm_campaign=231219-178972 ² Forrás: 2022.06.15 www.gloster.hu/uploads/befektetoknek/kozvetetel/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

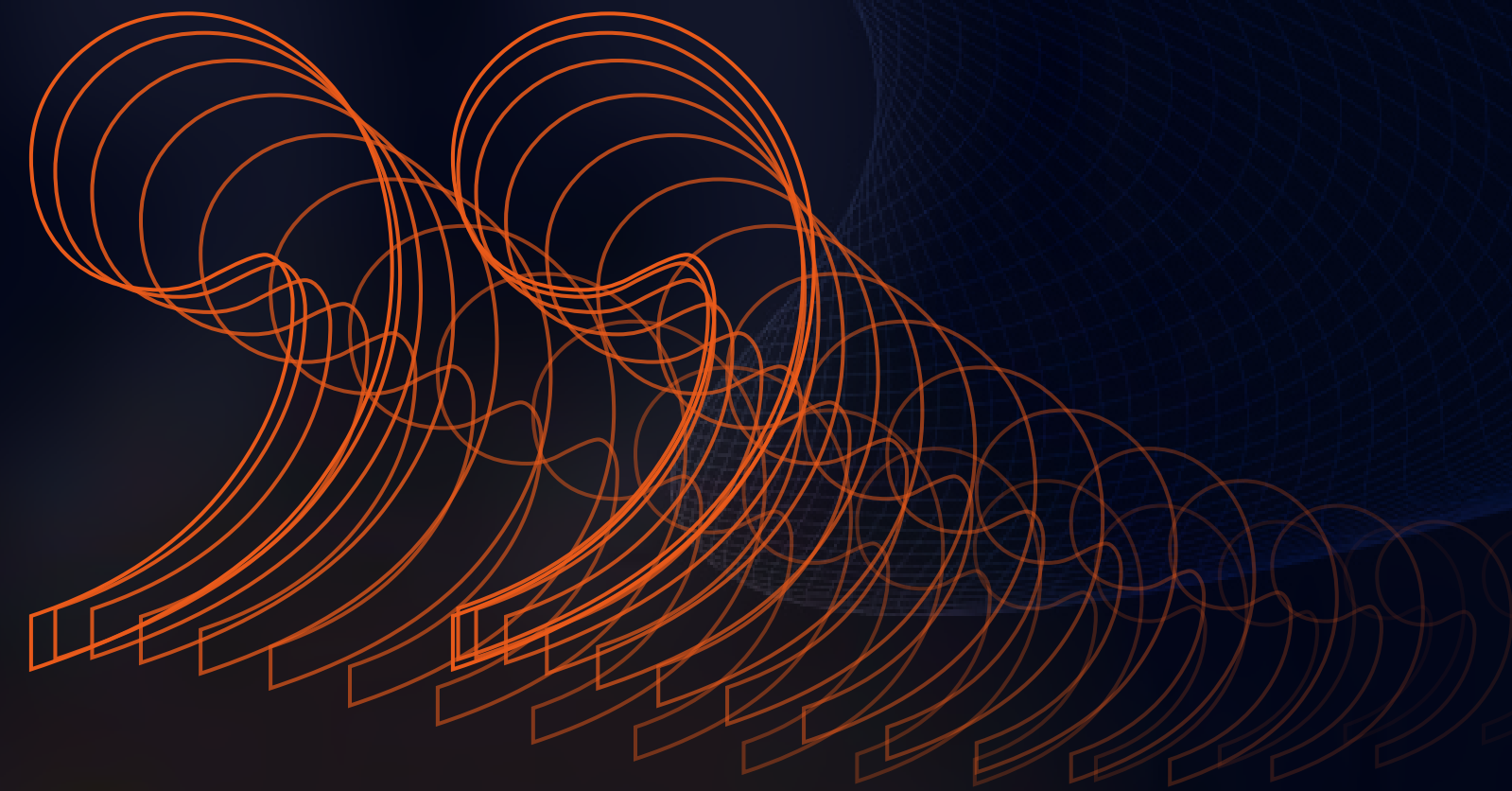
- A Gloster Level Up program és a Fülöp-szigeteki SSC jelentős, évi 250M HUF eredmény javulást jelenthet
- A generatív mesterséges intelligencia piacon versenyelőnyben van amitől jelentős növekedést vár a menedzsment¹
- Az elemzői célárhoz képest diszkonttal forognak a Gloster részvények a BÉT Standard kategóriájában

2026-TÓL KEZDVE OSZTALÉKFIZETÉST TERVEZÜNK

¹ 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

 info@gloster.hu

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

