

Hazai vezetőből globális piaci szereplő

A régió TOP listás informatikai szolgáltatóját építjük

Befektetői prezentáció
2025 május

Gloster Digital Group Nyrt.

CÉGCSOPORT STRUKTÚRA

A Gloster öt országban két üzletággal szolgál ki 600 üzleti ügyfelet



SONY MUSIC

Az árbevétel 90%-a piaci ügyfelektől származik

DIGITAL
SOULUTIONS

AI-alapú szoftverek és testreszabott digitális megoldások fejlesztése vállalatok számára 2024-ben 5,6 Mrd forint árbevétel, melynek 94%-a rendszeres

CLOUD
SOLUTIONS

Microsoft Felhőalapú IT-infrastruktúra, digitális transzformáció és üzleti folyamatok automatizálása 2024-ben 3,5 Mrd forint árbevétel (Systemfarmer-rel együtt), melynek 76%-a rendszeres

ERŐTELJES NÖVEKEDÉSI PÁLYÁN

2020-2024 között helyi IT vállalkozásból nemzetközi digitális szoftver és felhő szolgáltatóvá fejlődött a Gloster

ÁRBEVÉTEL

+55%-os éves átlagos növekedést (CAGR) mutat a 2024-es korrigált árbevétel, amely 2020-hoz képest 2,3 Mrd forintról közel 13,5 Mrd forintra emelkedett. A korrigált rendszeres árbevételek összege átlagosan +104%-kal nőtt az elmúlt négy év során

EBITDA

+33% az EBITDA éves átlagos növekedési üteme, ami a működés stabilitását támasztja alá, ugyanakkor további hatékonysági potenciált is jelez

ADÓZOTT E.

+30% éves átlagos növekedéssel, 462 millió forintra emelkedett a 2024-es IFRS szerinti adózott eredmény a 2020-as 163 millió forintról

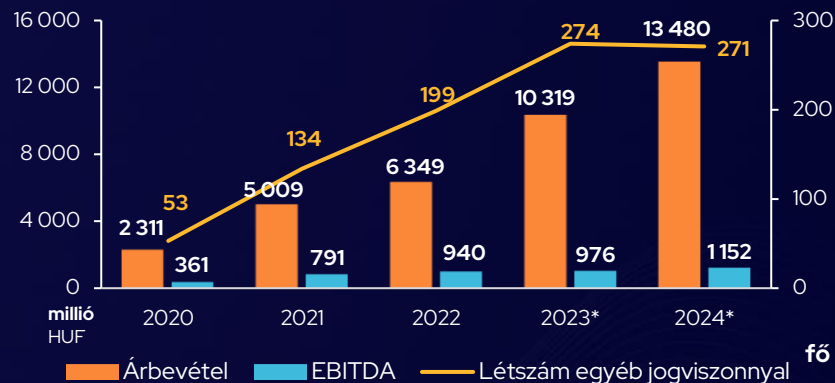
EXPORT

2024-ben elérte az 5,1 milliárd forintot a korrigált export árbevétel, ami évi átlagos +250%-os növekedést jelent 2020 óta

*Konszolidált, korrigált adatok millió forintban

GLOSTER DIGITAL GROUP NYRT. - BEFEKTETŐI PREZENTÁCIÓ

GLOSTER ÁRBEVÉTEL, EBITDA ÉS LÉTSZÁM NÖVEKEDÉSE 2020-2024



Export árbevétel növekedése (mHUF)



A KÜLSŐ KÖRNYEZET VÁLTOZÁSA MIATT STRATÉGIÁT MÓDOSÍT A GLOSTER

A jelentősen átalakult fundamentumokhoz alkalmazkodik a cégcsoport 2030-ig

ERŐSÖDŐ VERSENY A NEMZETKÖZI IT PIACON

A 2020–2025 közötti időszakban a kiszervezett szoftverfejlesztési piac jelentősen átalakult

Előre törtek az AI-alapú fejlesztési megoldások, a versenytársak több, mint fele 2023-ban már generatív AI-t integrált a delivery folyamataiba

- 30–40%-kal csökkentve az átlagos delivery időt és
- átlagosan 20–30%-kal csökkentve a költségeket¹

A nyugat-európai ügyfelek 64%-a domain-specifikus tudást tekint elsődleges szempontnak IT-partner választásakor²

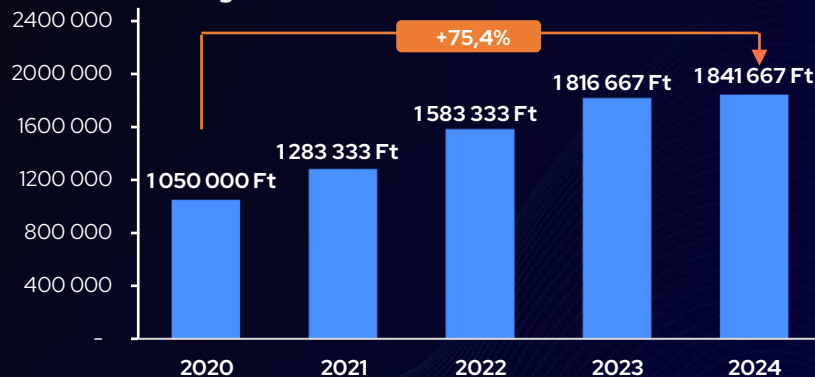
^{1,2} Forrás: McKinsey, 2023, IDC, 2023

³ Forrás: Hays Salary guide és Bluebird Salary guide pay range átlagok, Gloster interjú tapasztalatok

FEJLESZTŐI MUNKABÉREK JELENTŐS EMELKEDÉSE

A magyarországi IT-szektorban a bérek 2020 óta 75%-al emelkedtek

Átlagos bruttó bér IT területen senior szinten³



NÖVEKEDÉSI LEHETŐSÉGEK

Célunk, hogy a Gloster Digital Groupot 2030-ra a régió egyik, a versenytársainál
jövedelmezőbb digitalizációs cégévé tegyük

ÚJ ÜZLETI LEHETŐSÉGEK

Az új üzleti lehetőségeket
kizárólag olyan árazással
értékesítjük, amelyek
tükrözik a **valós hozzáadott
értéket** és a
specializált tudást. Erős
nyugat-európai
értékesítési csapatot
építünk fel hozzá

20-30%
ÁRSZINT
EMELKEDÉS

OFFSHORE ERŐFORRÁSOK ÉRTÉKESÍTÉSE

Saját Fülöp-szigeteki
delivery kapacitást építünk,
ami az európai árakhoz
viszonyítva jelentős
költségelőnnyel bír,
miközben vállalható
kompromisszumot jelent a
használata

10-15%
BÉRSZINT
CSÖKKENTÉS

SAJÁT AI TERMÉK FEJLESZTÉSE

A munkaóra-alapú
modellről részben
áttérünk a felhő alapú
termékes üzleti modellre.
Nem csak emberi
szolgáltatásokat, hanem
saját IP-vel (Intellectual
Property) rendelkező AI-
alapú termékeket fogunk
kínálni

60-80%
TERMÉK
PROFITMARZS

IPARÁG SPECIFIKUS KOMPETENCIÁK BŐVÍTÉSE

Iparág-specifikus
szakértelemet építünk a
Medtech, Rewardtech /
Fintech iparágakban.
Generikus fejlesztőből
domain specialista céget
építünk

25-40%
ÁR-
PRÉMIUM

ÚJ CUTTING-EDGE TECH KOMPETENCIÁK FELÉPÍTÉSE

A szoftveres és felhős
cutting-edge technológiákból
kompetenciákat építünk fel,
melyek akár 40%-os árazási és
pozicionálási előnyt
jelentenek a piacon

~40%
ÁRAZÁSI
PRÉMIUM

ÚJ ÜZLETEK ÉRTÉKESÍTÉSE MAGASABB ÁRON

Helyi értékesítési csapattal prémium árszintet fogunk tudni elérni

KULCSLÉPÉSEK



Új, magasabb árú üzleti
lehetőségeken dolgozunk,
amelyek tükrözik a
valós hozzáadott értékünket és a
specializált tudásunkat



CÉL: AZ ÁRSZINT 20-30%-OS EMELÉSE

1.

Nemzetközi árbevétel növelése

Célunk, hogy a nemzetközi árbevétel aránya 2030-ra a belföldihez képest 60/40 legyen

2.

Fejlesztjük a helyi értékesítési csapatokat

A lokális nyelvtudással és helyi piaci ismerettel rendelkező B2B értékesítési csapatot tovább építjük a DACH és a UK piacokon

3.

Account-based sales stratégiát alkalmazunk

Célzottan a számunkra ideális méretű partnerek vezetőinek (pl. CTO, CDO, VP of Engineering), problémáinak megoldására teszünk ajánlatokat

OFFSHORE ERŐFORRÁSOK ÉRTÉKESÍTÉSE

Növeljük a profitmarzsot saját tulajdonú, skálázható offshore központtal

Célunk a CEBU-i iroda bővítése

50 főre 2030-ra

A Fülöp-szigeteki delivery kapacitás az európai benchmarkhoz viszonyítva jelentős költségelőnyvel bír: **a fejlesztői bérszint átlagosan 60–70%-kal alacsonyabb.**⁴
Értékesítésükkel a cégcsoport szintű bérszint csökkenthető.



CÉL: A BÉRSZINT 10-15%-OS CSÖKKENTÉSE

TOVÁBBI ELŐNYÖK

A Fülöp-szigeteken Európában és USA-ban jól értékesíthető technológiai tudás elérhető

Webes technológiák (React, Node.js), Python alapú adatkezelés, Microsoft Azure, AWS és low-code stack (Power Platform, Power Automate)

Nyelvi és kulturális kompatibilitás

C1 szintű angoltudás, európai projektkommunikációban tapasztalt fejlesztői háttér

Rugalmas munkaidő

A Fülöp-szigeteki munkavállalók hajlandóak a DACH, UK és US East Coast ügyfelek munkaidejéhez igazodni

⁴ Forrás: Glassdoor, PayScale, RemotePad 2024

SAJÁT AI TERMÉK FEJLESZTÉSE

Iparági domain tudással rendelkező partnerekkel közös szoftver termékeket készülünk piacra dobni

60–80%

A saját termékek profitmarzsa

A klasszikus bérfejlesztés
15–20%-os sávjával szemben⁵

72%

Az AI-alapú B2B termékek
átlagos bruttó árrese
nemzetközi kutatások
alapján⁶

2.3x

magasabb az AI-termékes
cégek EV/EBITDA
értékeltsége
a szolgáltató cégekhez
képest⁷

Stratégiai célunk, hogy domain-tudással rendelkező iparági partnerekkel közösen fejlesszünk AI- és szoftveralapú termékeket, ahol a két fél kompetenciái komplementer módon egészítik ki egymást. A partner oldalán az üzleti kontextus, a szabályozási megfelelés és az értékesítési hálózat, míg a Gloster oldalán a technológiai architektúra, a fejlesztői kapacitás és a skálázhatóság biztosított

ESTIMATE AI

Első saját termékünk már megvásárolható. A megoldás lényege, hogy historikus ticket-adatok alapján mesterséges intelligencia segítségével előre jelzi az egyes fejlesztési részfolyamatokhoz szükséges kapacitásigényt

ÁRFOLYAM-ELŐREJELZŐ ALKALMAZÁS

A WhiteIT Fintech Zrt.-vel előkészítés alatt álló termék. Az elmúlt 30 év tőkepiaci adatainak feldolgozásával nyújt befektetési döntés-támogatást, elsősorban intézményi alapkezelők számára

ESG-JELENTÉS KÉSZÍTŐ ALKALMAZÁS

Elismert nemzetközi tanácsadó cég szakértőivel közösen előkészítés alatt álló projekt. Lehetővé teszi ESG-jelentések automatizált generálását strukturált és strukturálatlan vállalati adatok alapján

⁵ Forrás: BCG Tech Value Report 2024; STX Next AI Product Economics, 2023 / ⁶ Forrás: Bain & Company, 2023 / ⁷ Forrás: Pitchbook 2024 Q1 AI SaaS Index

IPARÁGI ÉS TECHNOLOGIAI SPECIALIZÁCIÓK

A stratégiai technológiai tanácsadói jelenlét prémium díjazást és hosszú távú partnerségeket eredményez

Szállítóból megbízható tanácsadó

Stratégiai partnerként és nem technológiai szállítóként veszünk részt a projektekben. Iparági mélységgel rendelkező, tanácsadói értéket nyújtó technológiai partnerként pozicionáljuk magunkat

Medtech

Fintech /
Reward tech

Cutting-edge kompetenciák fejlesztése

Ügyfeleink számára a legújabb technológiai kompetenciákat szolgáltatjuk, amelyek számukra biztosítanak versenyelőnyt

Az üzleti átalakulás és a digitalizáció támogatása is a szolgáltatás része. Ez különösen jól monetizálható a DACH és UK régió nagyvállalati és intézményi szegmenseiben

CÉL: 25-40%-OS ÁRPRÉMIUM ELÉRÉSE

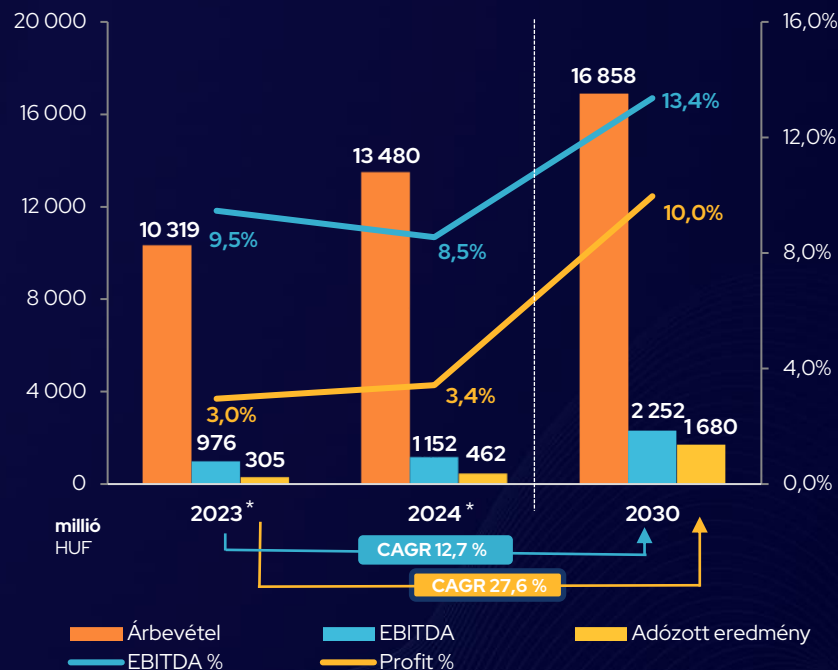
ÖTÉVES NÖVEKEDÉSI CÉLJAINK

Az előrejelzés nem kalkulál új akvizíciókkal, saját termék értékesítéssel, valamint iparági és technológiai specializációk eredményével sem – konzervatív organikus növekedési modell

Várható pénzügyi eredmények 2030-ra

- Árbevétel: ~**16,8 Mrd HUF**
- EBITDA: ~**2,25 Mrd HUF**
- Adózott eredmény: ~**1,68 Mrd HUF**
- Profitmarzs: ~**10%**

GLOSTER ÁRBEVÉTEL, EBITDA ÉS ADÓZOTT EREDMÉNY NÖVEKEDÉSE

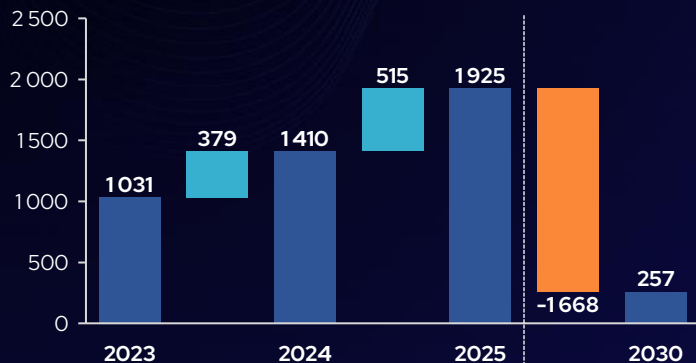


*Konszolidált, korrigált adatok millió forintban

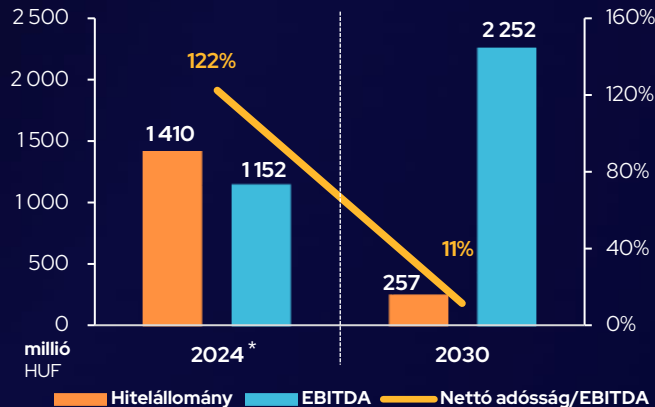
FOKOZATOS ADÓSSÁGCSÖKKENTÉS

A hosszútávú hitelek folyamatos csökkenése stabil pénzügyi helyzetet teremt

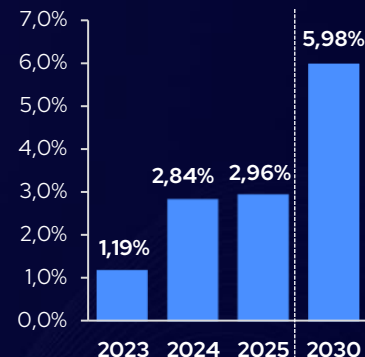
Hitelállomány tervezett alakulása 2023-2030 (millió forintban)



Nettó hosszú lejáratú adósság és annak EBITDA-hoz viszonyított aránya 2024-2030



Hosszútávú hitelek tőkével súlyozott átlagos kamatlába 2023-2030



A Gloster adósságállománya, finanszírozási struktúrája jelentősen átalakul 2024 és 2030 között

- A 2030-as tervben jelenleg kizárólag organikus növekedéssel, a nemzetközi jelenlét megerősítésével számolunk
- A nettó hosszú lejáratú adósság az EBITDA-hoz viszonyítva folyamatosan csökken: 2024-ben még 157%, míg 2030-ra mindössze 11%-ra tervezzük, miközben az EBITDA több, mint kétszeresére nő

*Konszolidált, korrigált adatok millió forintban

NYILATKOZAT

Jelen tájékoztatót a Gloster Digital Group Nyrt. (korábbi nevén: Gloster Infokommunikációs Nyrt.; székhelye: 1038 Budapest, Fürdő utca 2.) készítette. 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 Digital Group Nyrt., valamint képviselői nem vállalnak felelősséget a jelen tájékoztató adataiból levont következtetéseken alapuló befektetési döntésekért, azok hátrányos jogi következményeiért, illetve pénzügyi veszteségekért.