



STRT Holding Nyrt. évértékelő

2025

**K**edves Részvényeseink, ahogy az mostanra nyilvánvalóvá vált, egy exponenciálisan fejlődő - és ezzel együtt átrendeződő világban élünk. Olyan világban, amit folyamatosan húz magával az új technológiai lehetőségek felfedezése, a társadalmi és gazdasági változások, és jelentősen rángat a világpolitika és a geopolitikai konfliktusok. A mesterséges intelligencia és robotika egy évtizeden belül átrendezi a munkaerőpiacot, és pár év alatt meghatározó kulcskompetencia területé nőtt a vállalatok életében. A vámháborúk és valós háborúk okozta ellátási fennakadások megerősítették az európai függetlenedési törekvéseket és elkezdődött a nagy globális kooperatív szövetségek lassú szétválása.

Egy ilyen világban megállás nélkül rendeződnek át a piacok, nyílnak új vagy zárulnak régi gazdasági modellek. Ahogy egy szállítási lánc, üzleti modell vagy vállalat nehézségekbe ütközik, úgy teremt a piac keresletet valami újra és működőre. Ez a változó kereslet folyamatos kísérletezést, friss tudást és új megoldásokat igényel. Az ebből adódó kifogyhatatlan igény teremt meg a startupok esélyét arra, hogy gyorsan és nagyra nőjenek, és mire a dinoszauruszok felezmélnek, egy-egy témakör nemzetközi piacvezetőjévé válhassanak.

A startupok sikerei és kudarcai túlmutatnak önmagukon, túlmutatnak saját szektorukon. A startupok a gazdaság kísérleti laborjai, ahol több tíz- vagy százezer ember napi



“ A startupok sikerei és kudarcai túlmutatnak önmagukon, túlmutatnak saját szektorukon. A startupok a gazdaság kísérleti laborjai,...

színtelen tanul és használ új technológiákat, megoldásokat, üzleti modelleket. Ők azok, akik a világ tudásának élvonalát importálják és ültetik napi, üzleti gyakorlatba a saját területükön. Az ő tudásukból, tanulságaikból táplálkozva fejlődik a gazdaság többi része. Éppen ezért, ahol erős a startup szektor, ott versenyképes és exportképes a gazdaság is, és ott épül a tudásalapú társadalom.

A 2022–2024-es visszaesés után 2025-ben végre globális fordulatot láthattunk a kockázati tőkepiacon: a befektetések összege 47%-kal nőtt (BVK), bár ezt főként az AI-szektor és a gigantikus ügylet méretek hajtották. Közép-Kelet-Európa is kereste az útját, de a növekedés itt még egyenetlen: kevesebb, ám koncentráltabb tőke áramlott a régióba, ami a növekedési fázisú cégeknél továbbra is forráshiányt okoz.

A hazai helyzet kettős képet mutat. Bár a Magyarországra érkező tőke papíron jelentősen nőtt, a számokat nagyban torzíja egy-egy kiugró sikersztori, mint például a Seon óriási befektetési köre. A magyar ökoszisztéma érését jelzi viszont, hogy a hazai startupokba áramló tőke java már külföldi forrásból érkezik. Befektetőként persze érezzük a lassabb piaci tempót, hiszen az újabb tranzakciók hiánya miatt a portfóliónk felértékelődése is mérsékeltebb, de a javuló globális exit-

azon dolgozunk, hogy ezeket a technológiai áttöréseket tőkével és tudással segítsük ki a világpiacra. Bár az utóbbi években a hazai GDP növekedése jelentősen lelassult, portfólió cégünk a legutóbbi vizsgált időszakban (2024) medián árbevétel növekménye 40% volt (STRT Impact Report), közel kétharmaduk a nemzetközi piacon is aktív volt. Ez jól mutatja, hogy az innovatív, export orientált, versenyképes technológiát fejlesztő cégek még ilyen nehéz környezetben is tudnak növekedni és eredményeket elérni.

Ez egy ilyen szakma: nagy  
individuális rizikó, nagy potenciális  
hozam, nagy illikviditás jellemzi.

“

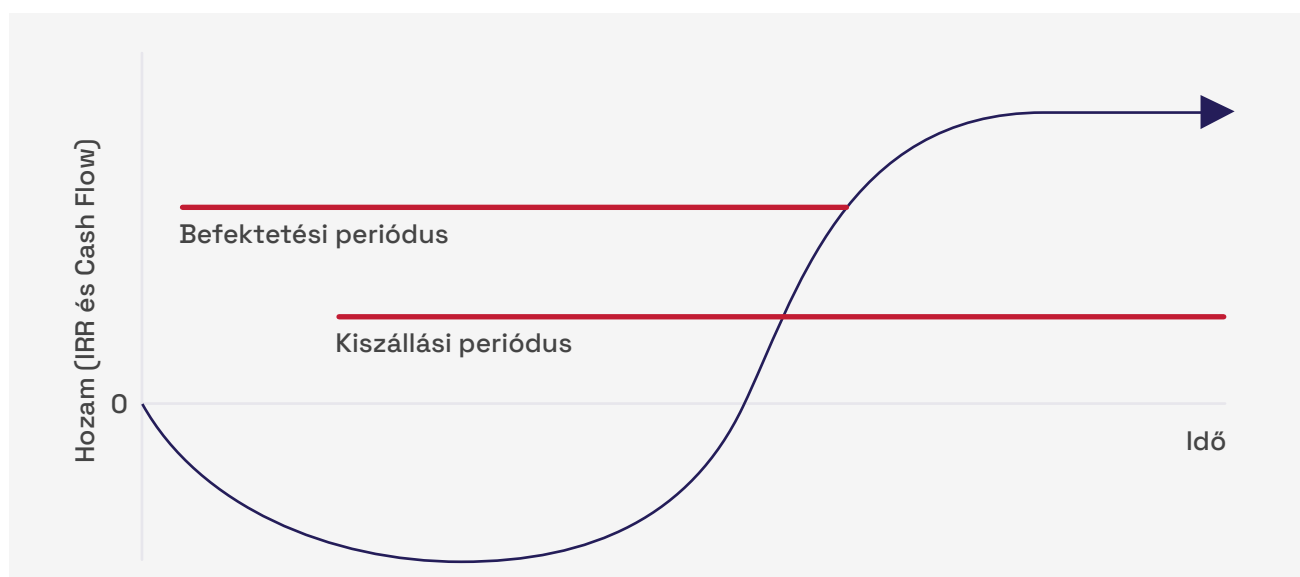
Az elmúlt évben is folytattuk aktív befektetési tevékenységünket, tovább szélesítve és diverzifikálva portfóliónkat, amiben mára (2026 tavaszára) már több mint 100 társaság fordult meg. Büszkék vagyunk arra, hogy ezzel kimagaslóan

lehetőségek és az élénkülő tőzsdéi környezet bizakodásra ad okot.

Ami igazán fontos: a hazai innováció él és virul, a szakmai műhelyekben pedig sorra születnek a világszínvonalú megoldások. Befektetői szemmel ez a mostani időszak kiváló lehetőségeket rejt, hiszen a kisebb verseny miatt kedvezőbb feltételekkel szállhatunk be ígéretes cégekbe. Mi a STRT-nél továbbra is

a legaktívabb hazai startup befektetővé, a piac meghatározó szereplőjévé váltunk. A globális kockázati tőkepiac 2025-ös fellendülése ellenére a hazai korai fázisú befektetési piac továbbra is szűkös maradt, és mi továbbra is a hazai vonatkozású startup befektetések jelentős részében jelen voltunk. Ez sajnos legalább annyit elmond a piac nehézségeiről, mint arról, milyen profi munkát végzett Peták





kollégám (Langmár Péter befektetési igazgató) és csapata.

A korábbi évekhez hasonlóan 2025 is hozott kihívásokat és tanulságokat is. A korai fázisú startup befektetések jellemzője az extrém magas kockázat, azaz a befektetett cégek jelentős része idővel sikertelenül végződik. Ebben az évben is több kisebb és néhány nagyobb értékű portfólió cégünk került nehéz helyzetbe, került felszámolás vagy végelszámolás alá. A korai fázisú (pre-seed és seed) startup befektetések különleges kihívása, hogy úgy kell rendszeresen befektetési döntéseket hoznunk, hogy előre tudjuk, bármilyen megalapozottan is döntünk, a befektetéseink legalább fele kudarccal fog végződni, az iparágban megszokott, úgynevezett "J-curve"-nek megfelelően. Az eddigi több, mint egy évtizedben végrehajtott 114 darab befektetésünk közül 2025 végére 18-at kellett kivezetni a portfólióból, 7 esetben történt sikeres, teljes vagy részleges exit. A 96 aktív befektetés közül további 13-at tartunk nyilván nulla értéken és további 17 esetben számolunk valamekkora diszkrecionális leértékeléssel. Ez egy ilyen szakma: nagy individuális rizikó, nagy potenciális hozam, nagy illikviditás jellemzi. A legnagyobb kihívás inkább az, hogy a legjobb lehetőségekről nehogy lemaradjunk. Sajnos arra is volt példa 2025-ben, hogy egy-egy izgalmas sztoriról a pénzünk szűkössége miatt maradtunk le – hiszen pár ígéretes

induló hazai gyökerű startup eleve több millió eurós első körrel indult el, amihez a mi befektetési méretünk nem tudott illeszkedni. Im már harmadik teljes működési évünket zárva ugyanakkor sikerült bizonyítsuk, hogy a sikeresnek ígérkező hazai sztorik döntő többségében jelen tudunk lenni, és tudunk ebben a szektorban mind a startupok, mind a befektetőink számára értéket teremteni.

Portfóliónk továbbra is rendkívül sokszínű: az AI és mélytechnológiai (deeptech) startupok egyre nagyobb súlyt képviselnek benne, összhangban a globális befektetési trendekkel. A mesterséges intelligencia 2025-ben történelmi csúcsra ért a kockázati tőkebefektetések terén – globálisan a VC-finanszírozás mintegy fele AI-startupokhoz áramlott (Crunchbase) –, és ez a tendencia a mi befektetési döntéseinkben is tükröződik. Emellett továbbra is fontosnak tartjuk a diverzifikációt: a B2B SaaS, az egészségügyi technológia és a hagyományos iparágakat megújító startupok is helyet kapnak a portfóliónkban. Ezzel párhuzamosan a befektetéseink érettségében is növeltük a diverzifikációt, és 2025-ben több már sikeres, skálázási fázisú, gyorsan növekvő cégben is befektetők lettünk, mint például az egyik legsikeresebb befektetési applikációt fejlesztő Lightyear-ben és a hűségrendszereket fejlesztő Antavo-ban is.



A legtöbb felmérés szerint a hazai vállalkozói kedv és cégvezetői tudás is jelentős lemaradásban van mind a világ, mind Európa többi országától. Viszont az elmúlt években egyre markánsabban jelenik meg

csak a számokban, hanem a körülöttünk épülő vállalkozói közegben is látszik már a hatása. Különösen a mesterséges intelligencia képzések iránti kereslet volt kiemelkedő, ami a globális trendekkel összhangban nálunk is az egyik legnépszerűbb tematikává vált. A vezetőképzésen túl 2025-ben a STRT csoport a Gábor Dénes Egyetemmel közösen egy nagy nyilvánosságnak szóló, online AI tananyagot fejlesztett ki, mely több, mint 45 ezer embert ismertetett meg az AI világgal.

A 2025-ös évben ismét rekordszámú, közel 3700 vezetőt és szakértőt oktattunk, 118 tanfolyamon, 259 oktatási nappal.

“

a cégvezetőknél a tanulni vágyás, ami már a kiutat mutathatja. A 2025-ös évben ismét rekordszámú, közel 3700 vezetőt és szakértőt oktattunk, 118 tanfolyamon, 259 oktatási nappal. Maja (Balogh-Mázi Mária, igazgatósági tag, oktatásért felelős vezető) és csapata hihetetlen skálázást vitt végig, és ennek nem

De a sikerek ellenére kudarcként kellett elkönyveljünk a 2024 év végén indított új üzleti szegmensünket, a nagyvállalati innovációs szolgáltatásokat, ám az üzletág indításának időpontja, stratégiája nem volt megfelelő, ám a jövőben továbbra is keressük a Magyarországon jelenlévő multinacionális vállalatok, illetve a hazai közép

és nagyvállalatok számára megfelelő, egyedi innovációs képzések és programok ideális formáját.

A 2024-es Kürt felvásárlás után 2025-ben két másik izgalmas, számunkra új tranzakciós struktúrát is kipróbáltunk. 2025 nyarán egy secondary tranzakció keretében egy korai alapítótól vásároltunk meg készpénzt és újonnan kibocsátott STRT Holding részvényeket kombinálva a nagy sikerű hazai scaleup, az Antavo kisebbségi részvény csomagját. Ezek az új struktúrák segíthetnek majd minket a jövőben új üzleti modellek kialakításában, és abban, hogy egy gyorsabb növekedési modellben váljunk jelentős régiós szereplővé.

István (Nagy István, pénzügyi igazgató) és csapata sem sokat pihent, ugyanis 2025-tel a STRT Holdinga Nyrt. átállt az általános

Büszkék vagyunk arra is, hogy 2023 után újra minket választott a BÉT az Év Kibocsátójának.

magyar számviteli szabályozásról a nemzetközileg általánosan elfogadott számviteli szabályokra, az IFRS-ekre. Ez több szempontból is fontos volt az év céljainak eléréséhez. Egyrészt ez volt egyik teljesítendő feltétele annak, hogy át tudjunk "sorolni" a BÉT Xtend kategóriából a szabályozott piacnak számító BÉT Standard-ra és megtarthassuk az első nyilvános részvénykibocsátásunkat (IPO) a "K&H Értékpapír" (a Patria Finance Magyarországi Fióktelepe) segítségével. Az előkészítő munkában a profi szakértői



hátteret két vezető csapat biztosította nekünk, egyrészt a Concorde MB Partners, mint üzleti tanácsadó, másrészt a Gárdos Mosonyi Tomori Ügyvédi Iroda, mint jogi tanácsadó. A tőzsde történetének leggyorsabb Xtendről Standardra átsorolása volt ez, ami rövid történelmünk egy újabb rekordja. És bár nehezen számszerűsíthető ez, de a cégstruktúra szintlépései egyszerre elengedhetetlenek és nagyon értékesek a céljaink eléréséhez.

Büszkék vagyunk arra is, hogy 2023 után újra minket választott a BÉT az Év Kibocsátójának.

Az év végével lebonyolított nyilvános kibocsátás (IPO) keretében részvényesi körünk 1700 fölé növekedett, és a társaság 1.35 milliárd forintnyi friss tőkéhez jutott. Ebben a körben a lakossági befektetők mellett már három intézményi befektető is bizalmat szavazott társaságunknak. A tőzsdei átsorolás előkészítése, az előző évek IFRS szerint auditálása, az IFRS átállás és az IPO jelentős erőfeszítést igényelt mind a csapat,

mind a minket támogató tanácsadóktól, és jelentős egyszeri költségtételt jelentett a társaság számára.

2026 legfőbb célja csapatunk számára a bevételek (mind oktatási, mind portfólió átértékelési) növelése, a költségek szorosabb kontrollja mellett, így növelve a cég profitabilitását. Emellett a társaság fontos stratégiai célja az évre a működési cashflow javítása a szolgáltatási (oktatási) árbevétel és fedezet növelésével (organikusan is és potenciális felvásárlásokkal is), és a nemzetközi tevékenységek beindításával. 2025 végére a befektetéseink közel negyede nemzetközi társaság, oktatási bevételünk 10%-a Magyarországon kívüli tevékenységhez köthető.

Amikor 2022-ben elindultunk, több, mint 70 befektető szavazott nekünk bizalmat. Tették ezt azért, mert értették a küldetésünket, annak fontosságát, és azért, mert megbíztak szakértői csapatunkban, hogy erre a fontos témára egy anyagilag is sikeres céget tudunk építeni. Azóta 1700 fölé nőtt a részvényeseink száma, akik

bizalmat adnak nekünk. És mi, befektetőként ezt a bizalmat (befektetést, és tudást) adjuk tovább a startupoknak. Lehetőséget és eszközt adva nekik ahhoz, hogy terveiken dolgozzanak, hogy új vevőigényeket szolgáljanak ki és értéket teremtsenek. Útközben több ezer vállalkozót és vezetőt támogattunk a saját fejlődésében, cégének versenyképessé tételében.

### **Köszönjük a bizalmat!**

Budapest, 2026. április 16.

### **Balogh Petya**

Igazgatóság elnöke  
STRT Holding Nyrt



# Tartalomjegyzék

|   |    |
|---|----|
| <b>Bevezető</b> .....   | 1  |
| <b>1. Vezetői összefoglaló</b> .....                            | 8  |
| <b>2. A STRT Holding Nyrt stratégiája és tevékenysége</b> ..... | 13 |
| <b>3. Befektetési és portfóliókezelési tevékenység</b> .....    | 16 |
| <b>4. Oktatási és mentorálási tevékenység</b> .....             | 35 |
| <b>5. Külső környezet</b> .....                                 | 41 |
| <b>6. Forrásbevonás Is felvásárlás</b> .....                    | 55 |
| <b>7. Kockázati tényezők és kezelésük</b> .....                 | 56 |



# VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

## 1. STRATÉGIAI KÖRNYEZET

A 2025-ös esztendő az STRT Holding Nyrt. (a továbbiakban: „Társaság” vagy „Csoport”) történetének eddigi legmeghatározóbb mérföldköve volt. Egy olyan globális gazdasági környezetben, amelyet az exponenciális technológiai fejlődés – különösen a mesterséges intelligencia (AI) térnyerése – és a geopolitikai átrendeződés jellemez, a Csoport sikeresen szintet lépett.

A tőkepiaci környezet kettősséget mutatott: miközben a globális kockázati tőke (VC) volumen 47%-kal 469 milliárd dollárra nőtt (BVK), a hazai és regionális piac továbbra is a „tőkekoncentráció” és az „újralibrálás” fázisában maradt. Ebben a kihívásokkal teli környezetben az STRT Holding nem csupán megőrizte, de meg is erősítette pozícióját mint a legaktívabb hazai startup befektető, miközben oktatási üzletága rekordszámú vezetőt készített fel a változó világ kihívásaira.

## 2. A CSOPORT TEVÉKENYSÉGÉNEK BEMUTATÁSA

A Csoport két fő pilléren keresztül valósítja meg értékteremtési stratégiáját:

- **Befektetési tevékenység:** Korai fázisú (pre-seed és seed) technológiai startupok támogatása tőkével és tudással. A portfólió 2026 tavaszára meghaladta a 100 társaságot, lefedve többek között az AI, a DeepTech, az EdTech, a B2B SaaS és az egészségügyi technológia területeit.

- **Oktatási és mentorálási tevékenység:** Gyakorlatorientált képzések vezetőknek és vállalkozóknak. A 2024-ben integrált Kürt Akadémia és a Gábor Dénes Egyetemmel közös projektek révén a Csoport a hazai üzleti oktatási piac meghatározó szereplőjévé vált.

## 3. FŐBB ESEMÉNYEK ÉS TŐKEPIACI TRANZAKCIÓK

A 2025-ös év stratégiai sikerei közé tartozik:

- **Tőzsdai kategóriaváltás és IPO:** A Társaság a tőzsde történetének egyik leggyorsabb folyamatában lépett át a BÉT Xtend piacról a **BÉT Standard** kategóriájába 2025. december 19-én.
- **Sikeres tőkebevonás:** A nyilvános kibocsátás (IPO) során a Csoport **1,3 milliárd forint friss tőkéhez** jutott, részvényeseinek száma pedig 1700 fölé emelkedett.
- **IFRS átállás:** A nemzetközi terjeszkedés és a transzparencia jegyében a Csoport 2025. január 1-jével áttért a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) alkalmazására.
- **Stratégiai befektetések:** Olyan gyorsan növekvő „scaleup” (Series A és B) cégekben szereztünk részesedést, mint az **Antavo** (secondary tranzakció keretében) és a **Lightyear**.



# 4.

## PÉNZÜGYI ÉS OPERATÍV TELJESÍTMÉNY ÉRTÉKELÉSE

A Csoport pénzügyi helyzete stabil, tőkeereje a sikeres kibocsátásoknak köszönhetően jelentősen nőtt.

### Nettó árbevétel alakulása (millió forint)

| Megnevezés                | 2025. év (auditált) | 2024. év (auditált) | Változás (%) |
|---------------------------|---------------------|---------------------|--------------|
| <b>Operatív bevételek</b> | 1 018 463           | 874 858             | +16,4%       |
| <b>Adózott eredmény</b>   | 23 684              | 225 551             | -89,5%       |
| <b>Saját tőke</b>         | 5 285 238           | 3 359 458           | +57,3%       |
| <b>Eszközök összesen</b>  | 5 686 060           | 3 786 147           | +50,2%       |

### Az eredmény alakulásának háttere:

- Az operatív bevételek növekedését a portfólió **578 millió Ft-os átértékelése** és az oktatási üzletág **418 millió Ft-os árbevétele** hajtotta.
- Az adózott eredmény csökkenése az alábbi okoknak tudható be:
  - IPO-val, az IFRS átállással és a tőzsdei kategóriaváltással járó **jelentős egyszeri költségeknek**
  - Bérfejlesztéseknek, és előző évi létszám bővülés teljesév-hatásának, valamint a munkavállalói részvényprogram (MRP) elszámolásának
  - Az USD és EUR-ban tett befektetések devizaárfolyam változás miatti leértékelődése
  - Tervezethez képest elhúzódó tőkebevonások a befektetett cégeknél, rosszul teljesítő cégek értékcsökkenése és leírása
- Az oktatási szegmensben rekordszámú, közel **3700 vezetőt** oktattunk 118 tanfolyamon.

# 5.

## KOCKÁZATKEZELÉS ÉS BIZONYTALANSÁGOK

A Csoport tudatosan kezeli a befektetési tevékenységéből adódó kockázatokat:

- **Stratégiai és piaci kockázatok:**
  - **Exit- és finanszírozási környezet:** A Csoport kitettsége magas a globális tőkepiaci hangulatnak. A startup-ökoszisztéma lassulása vagy a befektetési körök elhúzódása hátráltathatja a portfóliócégek tőkebevonását és a Csoport sikeres kiszállásait (exitek).
  - **Makrogazdasági hatások:** Az infláció és a változó kamatkörnyezet befolyásolja a befektetett cégek működési költségeit és a befektetői kockázatvállalási kedvet.
- **Befektetési és portfólió-kockázatok:**
  - **Startup specifikus kockázat:** A korai fázisú befektetések jellegéből adódóan a portfólió egy része elkerülhetetlenül sikertelen lesz; ezt a Csoport széles körű (100+ cég) diverzifikációval kezeli.
  - **Értékelési bizonytalanság:** A nem jegyzett startupok értékelése jelentős menedzsment-becslést igényel (3. szintű inputok), amelyet a Csoport belső értékelési szabályzata és független adatbázisok (pl. Pitchbook) támogatnak.
- **Pénzügyi kockázatok:**
  - **Devizakockázat:** A Csoport devizás (EUR, USD, GBP) eszközeinek értéke a forint árfolyam változásának függvényében ingadozik, ami jelentős hatással lehet az adózás előtti eredményre.
  - **Likviditási kockázat:** A Csoport tőkeszerkezete saját tőkére épül, nincs felvett hitele. Likviditását folyamatos monitoringgal és rövid távú befektetési jegyek tartásával biztosítja.

- **Operatív és megfelelési kockázatok:**
  - **Kulcsszemélyek:** A Csoport sikeressége nagyban függ a menedzsment szakértelmétől és kapcsolatrendszerétől.
  - **Szabályozói megfelelés:** A BÉT Standard kategóriájába való átlépés és az IFRS-re való áttérés fokozott adminisztratív és megfelelési kötelezettséget jelent, amelynek a Csoport belső kontroll folyamatokkal és külső szakértők bevonásával tesz eleget.

## 6. JÖVŐKÉP ÉS A 2026-OS CÉLKITŰZÉSEK

A menedzsment a 2026-os évben az alábbi célokra fókuszál:

1. **Profitabilitás és méretgazdaságosság növelése:** A bevételek dinamikus bővítése a költségek szoros kontrollja mellett.
2. **Cash-flow stabilizálása:** Az oktatási és szolgáltatási bevételek fedezetének növelése, akár újabb akvizíciók révén is.
3. **Nemzetközi expanzió:** Az oktatási tevékenység külföldi piacokra való kiterjesztése és a nemzetközi befektetési arány további növelése.
4. **Hatékonyág:** A technológiai és AI-megoldások integrálása a Csoport saját belső folyamataiba.

Az STRT Holding Nyrt. továbbra is elkötelezett amellett, hogy a hazai és régiós innovációs ökoszisztéma motorja legyen, lehetőséget teremtve a jövő meghatározó vállalkozásai számára, miközben hosszú távú értéket teremt részvényesei számára.

# // 2

## A STRT HOLDING NYRT STRATÉGIÁJA ÉS TEVÉKENYSÉGE

### A STRT HOLDING VÍZIÓJA

A cégcsoport a hazai startup szektor és KKV szektor legnagyobb kihívásait az alacsony cégvezetői tudásszintben, a fejletlen innovációs folyamatokban és a kockázati tőkéhez való limitált hozzáférésben látja. A magyar startup ökoszisztéma jelentősen elmarad mind a nyugati világtól, mind a régiós éllovasoktól (Észtország, Litvánia, Lengyelország, Csehország).

A STRT Holding küldetése, hogy ezekre a problémákra, fenntartható üzleti modellek mellett hatékony megoldásokat kínáljon, ezáltal az ökoszisztéma fejlődésével párhuzamosan a téma meghatározó, régiós szereplőjévé nőjön. A hazai lemaradás ugyanis egyben kínálati szűkösséget is mutat, azaz a piaci igényeket még kevés szolgáltató igyekszik kiszolgálni. Ez magában hordozza a gyors növekedés és a piacvezetői szerep elérésének lehetőségét is.

A vállalat víziója, hogy a következő évtizedben régiós szinten tovább fejlődik az innovációs ökoszisztéma, bővül a sikeres startupok köre, ezzel együtt nő a finanszírozási igény, élénkül a magántőke érdeklődése az ilyen jellegű befektetések iránt. A kockázati tőkebefektetések a vagyonekezelési szolgáltatásoknak jelenleg kis szeletét jelentik, de tartós emelkedésük és régiós szintű felzárkózásuk várható. **Ezen a fejlődő, bővülő piacon kíván a STRT Holding meghatározó, régiós szereplőként, a startup közösséggel bizalmat építve elismert brand és**

**megbízható partner, egyben a legígéretesebb induló startupok egyik első befektetője lenni.**

Emellett a régiós vezetői és szakértői képzés piacán a cégcsoport célja naprakész, nemzetközi színvonalú tudás átadása révén vezetők ezreit képző vállalkozói és innovációs tudásközponttá nőni.

### A STRT HOLDING STRATÉGIÁJA

A STRT Holding két fő értékteremtő tevékenységet folytat. **Egyrészt befektetőként a korai fázisú (pre-seed és seed) startup vállalkozásokba fektet, másrészt vezetői, cégvezetői és szakértői képzéseket tart.**

A korai fázisú kockázati befektetések a nemzetközi tanulmányok alapján, hosszú távon magas hozamot képesek produkálni, magas individuális kockázat és hosszútávú illikviditás mellett.

Az STRT Holding egy nyilvános befektetési társaság, mely vállalatok szegmensére az Invest Europe külön riportot szentelt. „a tőzsdén jegyzett magántőke-alapok

# “

A STRT Holding célja a két terület folyamatos fejlesztése, régiós skálázása, azok szinergiáinak kiaknázása, és további releváns felvásárlások feltérképezése és megvalósítása.

valóban demokratizálják a magánpiacokat – mindenféle típusú és méretű befektető részvényárfolyamon keresztül részesedést szerezhet egy tőzsdén jegyzett magántőke-alapban, vagy egy magánvállalatok portfólióját kezelő magántőke-társaságban.<sup>1</sup>

**A korai fázisú (pre-seed és seed) kockázati tőkebefektetések potenciálisan magas hozamot kínálnak, ugyanakkor jelentős kockázattal és illikviditással járnak** a későbbi stádiumú befektetésekhez képest. Bár konkrét globális és amerikai hozamadatok nehezen hozzáférhetők, a következő információk segíthetnek a pre-seed befektetések megértésében álljon alább néhány példa:

- Tech Coast Angels (TCA): Az amerikai angyalbefektető csoport 1997 és 2020 között 341 vállalatba fektetett be, és 85 sikeres kilépést ért el. Az átlagos tőkearányos megtérülés (MOIC) 3,3-szoros volt, míg a belső megtérülési ráta (IRR) 22%. Azonban a befektetések 56%-a veszteséges volt, ami a pre-seed befektetések magas kockázatát jelzi.

- Kauffman Report: Egy tanulmány szerint az angyalbefektetők átlagos éves hozama 27%, átlagosan 3,5-szeres tőkearányos megtérüléssel 4,5 év alatt. Azonban a befektetések 52%-a nem hozott pozitív hozamot, ami a magas kockázatot tükrözi.

A későbbi stádiumú (growth-stage) kockázati tőkebefektetések általában alacsonyabb kockázattal és mérsékeltebb hozammal járnak. Például a Cambridge Associates adatai szerint a későbbi stádiumú kockázati tőkealapok átlagos éves hozama 15–20% között mozog, ami alacsonyabb, mint a pre-seed befektetések potenciális hozama, de kisebb kockázattal és rövidebb illikviditási periódussal jár.

Ennek a területnek a stratégiai célja a hosszú távon elérhető magas befektetői hozamok biztosítása. A terület kihívásai az illikviditás és magas kockázat, melyek miatt nem vonzó a magánbefektetők számára. Az illikviditást a STRT Holding befektetői számára a tőzsde által biztosított, az anyavállalat részvényeiben megvalósuló likviditás tudja kompenzálni.

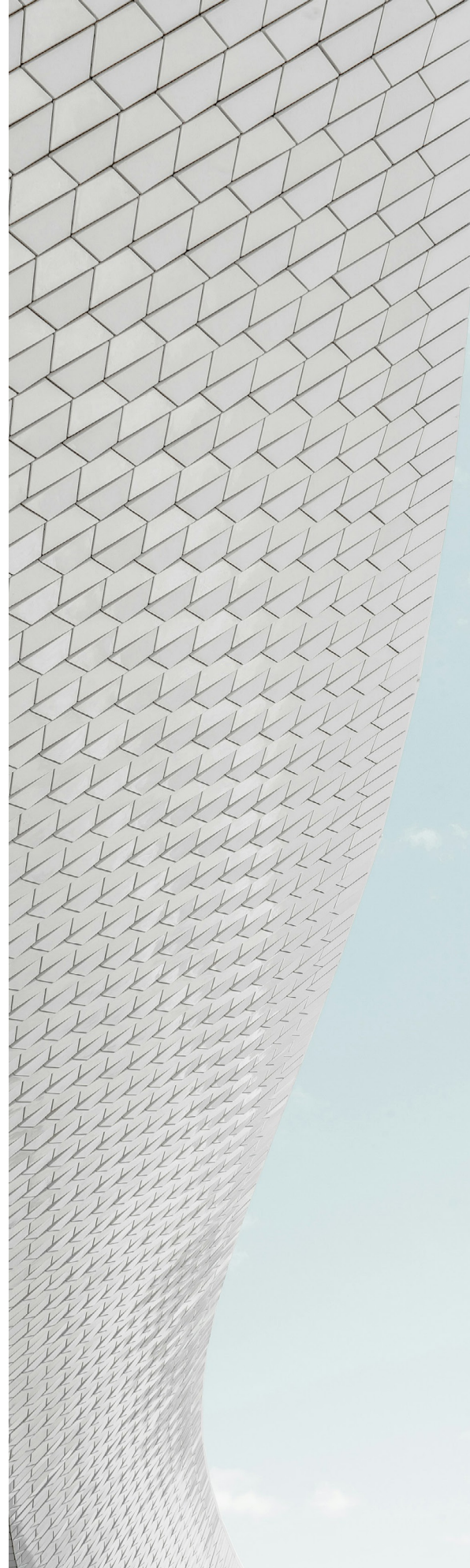


**A befektetések magas individuális kockázatát a széles, sok elemű, diverz portfólió építéssel lehet porlasztani.** Ily módon az ilyen jellegű kockázati befektetések a magánbefektetők számára is biztonságosabb, likvidebb, befogadhatóbb módon végezhetőek és a tőzsdéről finanszírozhatóvá tehetőek.

A befektetési vállalatok egyik jelentős kihívása, hogy operatív működésük költségeire nincs jól illeszkedő bevételük, ami azt kompenzálni tudná, így jellemzően a befektetések jövőbeni hozamának a kárára, a későbbi hozamot csökkentve tudnak csak működni.

Ennek ellensúlyozására **a STRT Holding olyan vezetőképző üzletágat épít, amely a befektetési területtel szinergikus, nagy fedezetű, releváns szolgáltatást tud nyújtani** a piac számára. A képzések ügyfelei jellemzően cégvezetők, vezetők, startup alapítók. Így a bevétel generálás mellett a cégcsoport által befektetett startupok vezetőinek képzésére is alkalmasak, így csökkentve a startup befektetési portfólió kockázatát.

A STRT Holding célja a két terület folyamatos fejlesztése, régiós skálázása, azok szinergiáinak kiaknázása, és további releváns felvásárlások feltérképezése és megvalósítása.



## // 3

# BEFEKTETÉSI ÉS PORTFÓLIÓKEZELÉSI TEVÉKENYSÉG

## BEFEKTETÉSI TEVÉKENYSÉG

A STRT Holding Nyrt. és leányvállalatainak egyik fő tevékenysége a korai stádiumú startup vállalkozások finanszírozása. A társaság célja jelen lenni kezdetben a hazai, és egyre markánsabban a régiós piacon, részt venni a korai stádiumú startup befektetések felső 10%-ban, évi több tucat befektetéssel, jellemzően társbefektetőként, kisebb összegekkel (jellemzően 8-40 millió forint értékben, elsődleges piaci befektetés, azaz primary). **A társaság befektetési stratégiája alapján evergreen jellegű, türelmes és az erős diverzifikációra törekszik:** technológia (software, hardware, deep tech, service stb.), iparág, lokáció, érettség (a korai stádiumú startupokon belül pre-seed, seed). Ez a stratégia teszi lehetővé, hogy a társbefektetők széles körével tudjon hatékonyan együttműködni.

Az eddigi, több, mint 10 évben közel 3000 befektetési lehetőség találta meg a céget, amiből 114-be fektetett be a STRT Holding. **Ez ~1,8 milliárd forint saját tőke és 880 millió forint NKFIH-s (Startup Factory, ÖKO16) forrás, összesen 2,7 milliárd forint kihelyezését eredményezte. A STRT Holding portfóliójához tartozó cégek ~46 milliárd forint további finanszírozáshoz jutottak** ~200 darab társbefektetőtől. A társbefektetések és következő körös befektetések több, mint fele külföldi befektetőktől érkezett, és mindössze

5%-a érkezett magyar állami tulajdonú befektetési alapkezelőktől. **Ezzel az STRT Holding az ország és régió egyik legaktívabb korai fázisú befektetőjévé vált.**

A 20VC, európa egyik meghatározó kockázati befektetőjének mikroalapokról készült jelentése jól összefoglalja a kockázati befektetések azon szegmensét, aminek befektetési stratégiáját és méretét tekintve a STRT Holding is aktív szereplője:

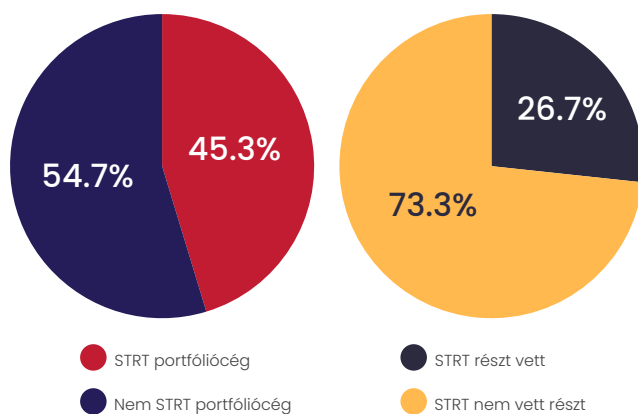
- **„A mikroalapok előnyösek az európai korai fázisú ökoszisztéma számára:** nagy befektetési volumen és magas kockázati hajlandóság jellemzi őket a hagyományos európai intézményi és többfázisú kockázati tőkealapokkal szemben, így több alapító juthat tőkéhez, méghozzá korábban.
- **A legtöbb esetben úgy működnek, mint az angyalbefektetők, csak nagyobb léptékben:** gyorsan cselekszenek, nagyobb kockázatot vállalnak, és egyedülálló szakértelmet nyújtanak az alapítóknak (mind mélységben, mind szélességben).<sup>2</sup>

A korai stádiumra fókuszáló, iparág-agnosztikus, diverzifikált startup portfóliók építésével számos globális befektető, inkubátor és akcelerator foglalkozik, mint a Y Combinator, a 500 Startups és a Techstars, melyek ráadásul társbefektetői az STRT Holdingnak.

Akcelerátorok listája befektett tőke nagysága alapján<sup>3</sup>

| Rank | Organization                | Estimated Total Investments | Verified Portfolio / Company Count | Category                   |
|------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------------|----------------------------|
| 1.   | Y Combinator                | ~6,000+                     | 5,668+                             | Accelerator / VC           |
| 2.   | Techstars                   | 5,181                       | 4,900+                             | Accelerator / VC           |
| 3.   | National Science Foundation | ~4,500+                     | N/A (Grant volume)                 | Gov / Non-Dilutive         |
| 4.   | EASME / EISMEA (EU)         | ~4,000+                     | N/A (Grant volume)                 | Gov / Non-Dilutive         |
| 5.   | MassChallenge               | 3,300                       | 3,000+                             | Zero-Equity Accelerator    |
| 6.   | 500 Global                  | ~3,000+                     | 2,800+                             | Accelerator / VC           |
| 7.   | Plug and Play               | ~2,500+                     | ~2,000+                            | Corporate Accelerator / VC |
| 8.   | SOSV                        | 2,700                       | 1,200                              | Deep Tech Accelerator / VC |
| 9.   | New Enterprise Associates   | 2,300                       | 700                                | Traditional VC             |
| 10.  | Accel                       | 2,100                       | 650                                | Traditional VC             |

A Pitchbook, Crunchbase, Startup Hungary adatbázisai, valamint a STRT Holding saját adatai alapján **2025-ben a hazai korai fázisú befektetések közel negyedében vett részt a társaság, valamint a tranzakciók közel fele a STRT Holding portfóliójához tartozó céget érintett.** Ezek az adatok jól mutatják azt a piaci pozíciót és bizalmat, amit a STRT Holding a kockázati tőke piacon kialakított, és azt az egyedi piaci hozzáférést, amivel az ígéretes cégek jelentős részét eléri.



A többdimenziós diverzifikációs stratégia (mind iparágban, technológiában, régióban, érettségben stb.) a hazai piacon kiemelkedően magas tranzakciószámot is számos formában tetten érhető. A STRT Holding számos külföldi (francia, amerikai, angol, észt, német, ír) bejegyzésű, ám részben hazai

kötődésű társaságba fektetett. Továbbá, **a korábban jellemző cél-iparágak (Saas & AI, HR Tech, Ed Tech, stb.) mellett hangsúlyosan megjelent a Health & Medtech terület,** magában foglalva minden orvosi-tudományos befektetést. A cégek érettsége tekintetében a diverzifikációt erősíti, amikor érettebb cégek nagyobb befektetési köreibe vesz részt a társaság, mint a 2024-es PastPay 12 millió eurós befektetésében, majd az érettebb fázisban lévő Lightyear 23 millió dolláros Series B körében való részvétel.

Az érettségi **diverzifikálást segítő másik befektetési forma a másodlagos tranzakciók (secondary) köre.** Az ilyen típusú befektetéseknél a társaság egy már növekedési fázisban lévő, érettebb cégben, úgynevezett scaleup-ban, vásárolja meg egy alapító vagy korábbi befektető kisebbségi tulajdoni hányadát. **Erre példa az Antavo egyik tulajdonosával kötött tranzakció,** mely önmagán túlmutatóan azért is

3. Source: Comprehensive market database aggregation and official organization reports.

érdekes, mert utat mutathat az érettebb fázisú cégekben való tulajdonszerzéshez. A **diverzifikációs törekvéseinket szintén támogató új befektetési forma az opciószerzés** is, amit az 2025-ös évben alkalmaztunk először a STRT Holding életében. Ez egy olyan befektetési struktúra, ahol nem közvetlen

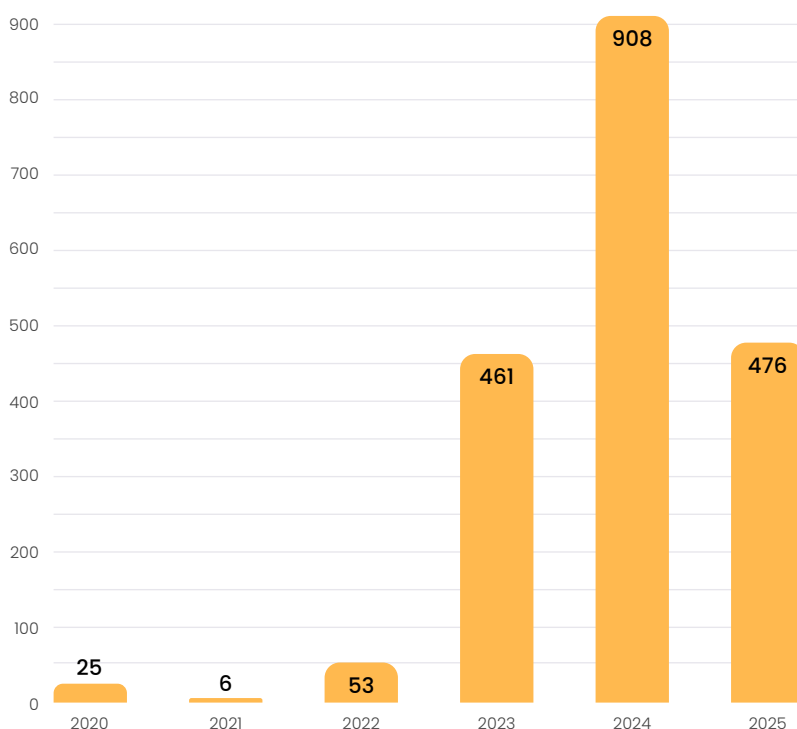
A STRT Holding számára fontos stratégiai cél, hogy a jól fejlődő, növekvő portfóliócégei későbbi befektetési köreikben is részt tudjon venni

“

tulajdonrészt szerzünk az adott cégben, hanem opciós jogot vásárlunk befektetések későbbi megvásárlására, jellemzően társbefektetőinktől, így más befektetőkkel együttműködve tudunk érdekeltséget szerezni korai fázisú startupokban, 2025-ben nagyjából 118 millió Ft értékben. Ezt a két, már gyakorlatban is kipróbált új struktúrát egészíthetik ki a már előzetes vizsgálat alatt álló, elsősorban részvény alapú új tranzakció típusok: részleges portfólió átvételek korábbi befektetők, inkubátorok, akcelerátorok, limited partnerek kivásárlásával, illetve közvetlen befektetések kockázati tőkealapokba.

**A közvetlen tőke, konvertálható kölcsön és SAFE befektetések mellett a részvény alapú és secondary tranzakciók**

Új kihelyezett forrás (millió forint)<sup>4</sup>



4. Cash Flow szemlélet, kivéve opciók 2026-os kifizetése, -103m Ft. Együttesen tőke, konvertálható kölcsön, SAFE, illetve az NKFIH forrásokat is tartalmazza. 2022-ig a kihelyezett források nem tartalmazzák minden tagi kölcsönt, csak az állományváltozást.

## **elősegíthetik a portfólió dinamikus nemzetközi diverzifikálását, és készpénz tekintetében hatékony növelését.**

A társaság menedzsmentje több száz céget vizsgált a 2025-as év során, melyekből **19 új társasággal kötött befektetési megállapodást.** A STRT Holding számára fontos stratégiai cél, hogy a jól fejlődő, növekvő portfóliócégei későbbi befektetési köreikben is részt tudjon venni ("double down on the winners"), ezért **további 25 follow-on tranzakciót hajtott végre** olyan cégekben amelyeket korábban már finanszírozott. Mindeközben az év során **1 sikeres exit, és 4 technikai exit vagy cégbezárás valósult meg.** Az eddigi több, mint egy évtizedben végrehajtott 114 darab befektetésünkből 2025 végére 18-at kellett kivezetni a portfólióból, 7 esetben történt sikeres, teljes vagy részleges exit. A 96 aktív befektetés közül további 13-at tartunk nyilván nulla értéke és további 17 esetben számolunk valamekkora diszkrécionális leértékeléssel. Ezek a számok jól mutatják a befektetési terület rizikós voltát, de illeszkednek a szokásos kockázati tőke portfólió dinamikához (J curve). A STRT cégcsoport 2024-ben - Startup Factory pályázati forrásokkal együttesen - összesen 476 millió forint forrást helyezett ki a céltársaságoknak tőkeemelés, tulajdonrészé konvertálódó kölcsön, SAFE, opciós díjak és vissza nem térítendő támogatás formájában. A 2025-ben kihelyezett forrás 17%-a származott az NKFIH Startup Factory programjából.

2024-ben a társaság bejegyezte az STRT Alapkezelő

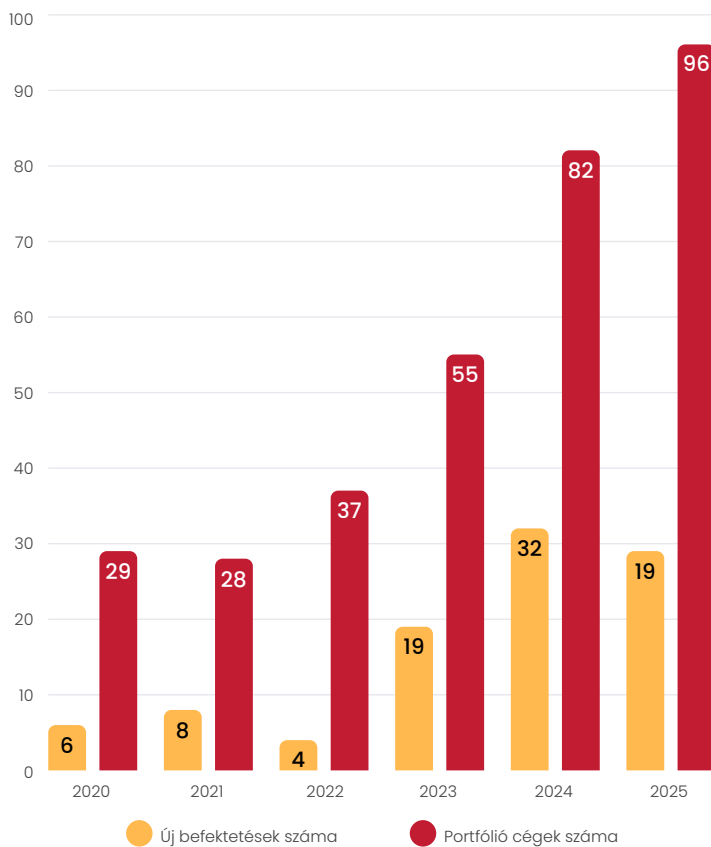
Zrt. leányvállalatát és megkezdte annak előkészítését, hogy jogosultságot szerezzen kockázati- és magántőkealapok kezelésére, majd megkezdje első alapjának felállítását. Ennek célja egyfelől a befektetési tevékenységi kör lehetséges szélesítése, és a további diverzifikáció érettebb startup vállalkozásokba (seed, Series A befektetési körök) történő befektetésekkel. Az érettebb stádiumú befektetési területre való belépés az STRT saját portfólió cégeinek következő körös finanszírozására is pozitív hatással lehet. Kiemelendő, hogy az esetleges érdekkonfliktus elkerülése érdekében a jelenleg folytatott befektetési tevékenység és a potenciális új alapkezelői tevékenység befektetési méret és döntéshozatal tekintetében tisztán különválasztható, nem versengő területek lennének, azonban szervezetenként kihasználhatóak maradnak a sinergiák nyújtotta előnyök. A Társaság ezen törekvéseit 2025 során a tőzsdeváltás és a nyilvános kibocsátás mögé sorolta, ám **2026-ban ismét erősebb fókusz kaphat a piaci gyakorlat szerint több évig tartó alapkezelő indítási folyamat.** A jövőben, a korábban

közvetett Tájékoztatóval összhangban, a megszokott, közvetlen befektetési tevékenység mellett a másodlagos, túlnyomóan részvénycsere alapú tranzakciók erősödhetnek alapító, korai alkalmazott, angyalbefektető, inkubátorok, akceleratorok vagy limitált és general partnerek részleges kivásárlásával. A piacot nagyban fogja befolyásolni az ország megítélése, a régiós kockázati tőke befektetések felfutása, valamint a hazai piacon elérhető EU-s és hazai források és támogatások alakulása.

## PORTFÓLIÓKEZELÉS

**2025 végére a STRT Holding aktív befektetési portfóliójának elemszáma elérte a 96-t, ami alapján, darabszám tekintetében a legnagyobb hazai, magántulajdonú startup portfóliókezelővé emeli a társaságot.** A STRT portfólió cégei számára oktatási és mentorálási szolgáltatásokat nyújt, valamint aktívan segíti őket a következő körös tőkefinanszírozás és egyéb céljai megvalósításában. A befektetési tevékenység nagyban támaszkodik az oktatási tevékenységre, hiszen az oktatáshoz való hozzáférés a portfóliócégek számára komoly befektetői hozzáadott értéket jelent, csökkenti a rizikójukat, növeli sikerességüket. Jól mutatja ezt az inkubációs befektetési és oktatási program, a korábbi Launchpad, aminek keretében a céltársaságok egyszerre kapnak indulótőkét és tudást, melyek közül több portfóliótársaság tudott 2025 során következő körös finanszírozáshoz jutni. Ezen tevékenységet a menedzsment tagjai mellett külső szakértők bevonásával tette a társaság skálázhatóvá.

### Új befektetések és portfólió cégek<sup>5</sup>



5. Adott időszakban aláírt új cégekbe történő befektetések száma és adott időszak végén aktív portfólió cégek száma..

A Társaság jelentős hangsúlyt helyez a portfólió cégek közötti tudásátadásra is, ezért rendszeresen tart workshopokat, eseményeket számukra, és biztosít hozzáférést élő oktatási programjaihoz. A Társaság által kötött együttműködési megállapodásokkal a vállalkozás építéshez szükséges szolgáltatáshoz jutnak a portfólió csapatok kedvezményes feltételekkel.

## PORTFÓLIÓ ÖSSZEFOGLALÓ

Éves összehasonlításban, **a teljes portfólió érték IFRS módszertan szerint beleértve a befektetéseket, átváltható kölcsönöket, opciós jogokat és a tagi kölcsönöket is – 3,142 millió forintról 3,927 millió forintra nőtt (+24.98%), aktív portfóliócégek számosságát tekintve pedig 82-ről 96 cégre bővült.** A STRT 2025-ban összesen 476 millió Ft-nyi forrást helyezett ki a portfólió cégeknek. A STRT portfólió növekvő külföldi jelenlétét jelzi, hogy a STRT portfólió cégeinek közel negyede nem hazai bejegyzésű.

Az STRT Invest Kft. 2023. decemberében a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal által kiírt Startup Factory 2023 (2023-1.1.3-STARTUP) pályázatán 450 millió forintot támogatást nyert el. Ez a program a korai stádiumban befektető társaságok, inkubátorok finanszírozási lehetőségeit terjeszti ki azáltal, hogy a befektetők saját finanszírozásuk mellé vissza nem térítendő támogatást tudnak nyújtani innovatív technológiákon alapuló, korai fázisú startup cégeknek. **A Startup Factory program képes csökkenteni a korai stádiumra jellemző rizikót a befektető számára, és több forrást biztosít a portfólió cégeknek.** 2025-ben a STRT összes kihelyezett forrásának 17%-a származott a Startup Factory keretből, vissza nem térítendő támogatást biztosítva a portfólió társaságoknak. A Társaság a Startup Factory forrás kihelyezési időszakát sikeresen lezárta 2026 januárjában.

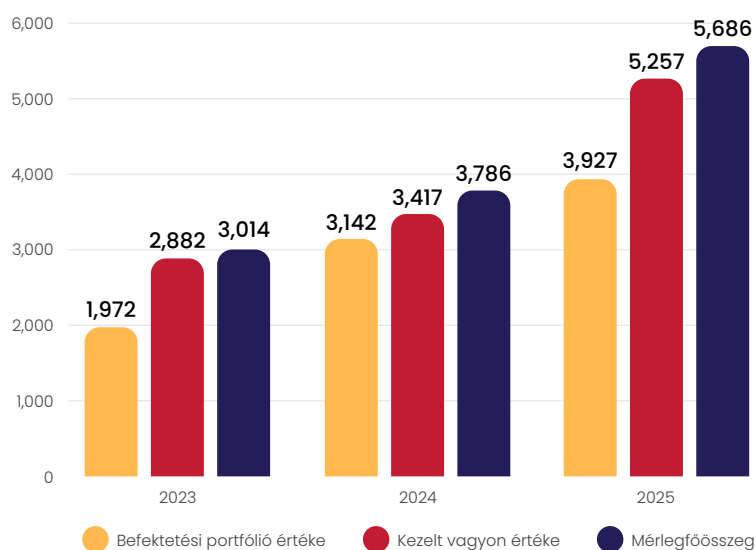
|   | 2024.12.31    | 2025.12.31    | Változás       |
|---|---------------|---------------|----------------|
| Befektetési portfólió<br>(Equity+SAFE+CN+Opciók)  | 3,142         | 3,927         | +24.98%        |
| Tagi kölcsön                                      | 19            | 21            | +14.87%        |
| Egyéb befektetés<br>(forgatási célú értékpapír)   | 226           | 1,273         | +563.17%       |
| Készpénz és rövid lejáratú<br>betét               | 30            | 36            | +22.72%        |
| <b>Kezelt vagyon</b>                              | <b>3,417</b>  | <b>5,257</b>  | <b>+53.85%</b> |
| <b>Saját tőke</b>                                 | <b>3,359</b>  | <b>5,285</b>  | <b>+57.34%</b> |
| <b>Mérlegfőösszeg</b>                             | <b>3,786</b>  | <b>5,686</b>  | <b>+50.18%</b> |
| Részvényszám (db)                                 | 5,073,028     | 7,214,241     | +42,21%        |
| <b>Egy részvényre eső kezelt<br/>vagyon (Ft)</b>  | <b>673.56</b> | <b>728.70</b> | <b>+8.19%</b>  |
| <b>Egy részvényre eső saját tőke<br/>(Ft)</b>     | <b>662.13</b> | <b>732.58</b> | <b>+10.64%</b> |
| <b>Egy részvényre eső<br/>mérlegfőösszeg (Ft)</b> | <b>746.30</b> | <b>788.16</b> | <b>+5.61%</b>  |

**Az egy részvényre eső saját tőke 662 forintról 733 forintra nőtt, ami 11% éves változást jelentett. Az egy részvényre eső mérlegfőösszeg 746 forintról 788 forintra nőtt, ami 5.61%-os éves változást mutat.** Az egy részvényre eső állományi mutatók változása némileg torzítottan mutatja a teljesítményt, hiszen a Társaság 2025. december 10-i zárású nyilvános részvénykibocsátása révén a részvényszám jelentősen, több mint 1,5 millió darabbal nőtt, míg a bevont tőkét a Társaság még érdemben nem tudta hasznosítani, azaz többlet értéket teremteni vele.

A Társaság a 2024-ban már meglévő befektetésein, valamint a 2025-ben eszközölt tőkekihelyezésein (a befektetett tőkét nem számítva) 578,3 millió forint pénzügyileg nem realizált hozamot ért el, ami a 2025. évi nyitó befektetési állományának a 18.4%-a.

A portfólióérték növekedésére a forint erősödése negatívan hatott, hiszen a társaság devizás befektetésein szignifikáns, nem realizált veszteséget könyvelt el a társaság. A 100 millió Ft-ot meghaladó devizaátértékelés hatásától megtisztítva a felértékelődés 2025-ben 21% körül alakult volna, ami megfelel a társaság, korábbi, jellemzően 20% körüli, saját tőkére vetített évesített portfólió hozamának. **A befektetési portfólió értéke a 2023-2025-es időszakban 41,10%-os CAGR-t produkált, míg a portfólió darabszáma 32.12% CAGR-el 55-ről 96-ra nőtt.** Fontos kiemelni, hogy a portfólióértékre a sikeres exitek is negatívan hatnak, hiszen csökken a portfólió mérete, azonban a tranzakció készpénzben kimutatásra kerül. A SAFE és konvertálható kölcsönök (convertible note) tulajdonrészre konvertálása ezen módon nyilvántartott értékelését csökkenti, azonban tulajdonrész ágon megjelenik.

#### Befektetési portfólió, kezelt vagyon és mérlegfőösszeg, IFRS



A Portfóliót az auditált módszertan szerint, auditált módon, az alábbi szerinti megoszlásban értékeltük:

| Értékelési megoldás   | 2025.<br>december 31. | 2024.<br>december 31. |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Bekerülési értéken alapon értékelt                                  | 79 946                | 358 895               |
| Utolsó tőkeemelési adattal értékelt                                 | 2 169 248             | 1 862 059             |
| Szorozásos módszerrel értékelt                                      | 1 193 706             | 559 237               |
| Egyéb befektetési portfólióhoz tartozóan értékelt (SAFE, opció, CN) | 484 395               | 361 345               |
| <b>Összesen</b>   | <b>3 927 294</b>      | <b>3 141 535</b>      |

| Értékelési megoldás                 | Portfólió<br>elemszám |
|-------------------------------------|-----------------------|
| Bekerülési értéken értékelt         | 5                     |
| Utolsó tőkeemelési adattal értékelt | 38                    |
| Szorozásos módszerrel értékelt      | 24                    |
| Értékvesztett (nullás értéken)      | 9                     |
| Exit (technikai exit is)            | 9                     |
| Kivezetett                          | 10                    |
| SAFE                                | 6                     |
| Exit/konvertált SAFE                | 3                     |
| Átváltható kölcsön                  | 14                    |
| Opció                               | 16                    |
| Duplikálás korrekciója              | -20                   |
| <b>Összesen</b>                     | <b>114</b>            |

Az STRT befektetési portfóliójából (114 társaság) összesen 18 került ki a portfólióból (felszámolás, végelszámolás, törlés vagy cégeladás miatt), 13 darabot tartunk nyilván nulla (0) értéken és további 17 darabot értékelt le a Társaság managementje. **Az a tény, hogy a 96 cég 13.5%-át nulla értéken, további 17.7%-át csökkentett értéken, tehát összesen 31.2%-át az értékelési módszertan alatt tartjuk nyilván, az bizonyítja, hogy a cég menedzsmentje kifejezetten konzervatív a portfólió értékelésével kapcsolatban, ráadásul visszatekintő értékelési módszertant használ (korábbi tranzakció és korábbi árbevétel alapú).** **Az STRT 5 milliárd forint feletti kezelt vagyonával elérte az Európában jellemző micro-fund VC, azaz a kisméretű kockázati tőke alapok méretét,** azonban fontos különbség, hogy a Társaság saját vagyonaként érte el ezt az összeget, amit befektet.

|                             | Active    | Impaired  | Depreciated | Inactive  | Investments |
|-----------------------------|-----------|-----------|-------------|-----------|-------------|
| Equity                      | 76        | 12        | 10          | 19        | 95          |
| SAFE                        | 6         | 0         | 0           | 3         | 9           |
| CN és LOAN                  | 14        | 1         | 7           | 0         | 14          |
| Option                      | 16        | 1         | 6           | 0         | 16          |
| Correction due duplications | -16       | -1        | -6          | 0         | 16          |
| <b>Total</b>                | <b>96</b> | <b>13</b> | <b>17</b>   | <b>18</b> | <b>114</b>  |
| % of Total investments      | 84.2%     |           |             | 15.8%     | 100%        |

## PORTFÓLIÓ-ÉRTÉKELÉS ÉS ESETTANULMÁNYOK: A NÖVEKEDÉS MOTORJAI ÉS A KOCKÁZATI TŐKE REALITÁSA

**Összefoglaló:** Ebben a fejezetben a STRT Holding 2025-ös befektetési tevékenységének gyakorlati eredményeit mutatjuk be néhány konkrét portfóliócégen keresztül. A fejezet célja, hogy a számadatokon túlmutatva rávilágítson arra a dinamikára, amely a holding értékét teremti: a korai fázisú inkubációtól a globális skálázódásig tartó folyamatra.

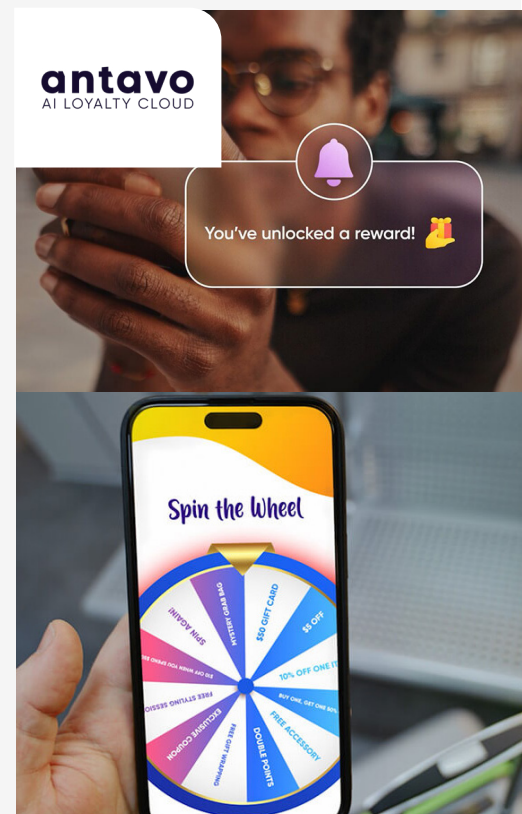
Először a **Sikertörténetek** szekcióban nyolc olyan vállalatot mutatunk be, amelyek 2025-ben stratégiai mérföldköveket értek el – legyen szó amerikai piaci áttörésről (Genomate), londoni központú hiper-skálázódásról (Molin AI), vagy a globális befektetői elithez való csatlakozásról (Lightyear). Ezt követően a **Kockázati tőke realitása** részben transzparens módon elemezzük a portfólió természetes lemorzsolódását és a lezárt projektek tanulságait. Ezzel a kettős bemutatással kívánjuk szemléltetni az „evergreen” és diverzifikált stratégiánk lényegét: hogyan képesek a kiemelkedő sikerek a J-görbe mentén bőségesen ellensúlyozni a korai fázis kockázatait, hosszú távú értéknövekedést biztosítva részvényeseinknek.

### 1. ANTAVO – A GLOBÁLIS SKÁLÁZÓDÁS ÉS A TUDATOS ÉPÍTKEZÉS PÉLDAKÉPE

A 2025-ös üzleti év egyik meghatározó eseménye a STRT portfóliójában az **Antavo**-ban történt részesedés szerzésünk volt. Ez a befektetés kiemelkedik a sorból: egy többségében **részvénycsere alapú secondary tranzakció (kivásárlás)** keretében léptünk be a társaságba, amely már egy érett, nemzetközileg is bizonyított, skálázódási fázisban lévő vállalat. Ez a befektetés jól mutatja, hogy az STRT Holding opportunista módon későbbi stádiumban is képes befektetni.

#### A kitartás és a stratégiai váltás (Pivot) ereje

Az Antavo útja a magyar startup ökoszisztéma egyik legtanulságosabb története. A cég nem egyből találta meg a mai, milliárdos piacát; alapítása óta több jelentős stratégiai módosításon, úgynevezett **pivot**-on ment keresztül. Eredetileg közösségi médiás promóciós eszközként indultak, ám az alapítók rugalmasságának és piaci éberségének köszönhetően felismerték, hogy a valódi érték a komplex, nagyvállalati hűségprogram-kezelő szoftverekben (Enterprise Loyalty Cloud) rejlik. Ez a váltás emelte őket a globális elitbe.



## Mérföldkövek és globális dominancia

Az Antavo ma már nem csupán egy ígéretes technológiai cég, hanem a vásárlói elköteleződés (customer engagement) piacának meghatározó szereplője. A társaság 2022-ben sikeresen zárt egy **10 millió eurós Series A tőkebevonást**, amelyben olyan neves társbefektetők vettek részt, mint az Euroventures, a Lead Ventures, az iEurope és az Innovation Nest.

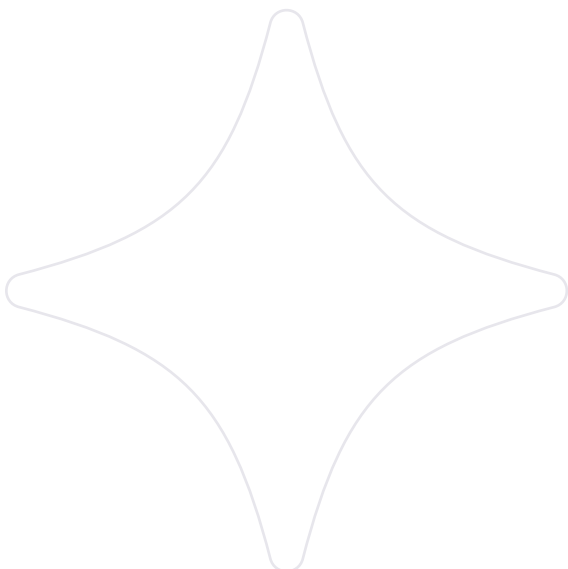
A cég technológiáját ma már a világ legnagyobb márkái használják:

- **KFC:** Globális szintű digitális hűségstratégia támogatása.
- **Kathmandu:** A vezető outdoor márka vásárlói élményének személyre szabása.
- **BMW, BrewDog, Richemont:** Csak néhány név a ügyfélkörből, amelyek igazolják a termék-piac illeszkedés (product-market fit) kiválóságát.

## Miért fontos ez a STRT számára?

Az Antavo-ba való beszállásunk tökéletesen illusztrálja a STRT befektetési filozófiájának egyik fontos pillérét: bár fókuszunk a korai fázis (pre-seed), aktívan keressük azokat a lehetőségeket is, ahol **érett, stabil termékkel és globális ügyfélkörrel** rendelkező csapatokhoz csatlakozhatunk.

**6** *Az Antavo sikere bizonyíték arra, hogy mély technológiai tudással és termékfókuszú szemlélettel Magyarországról is felépíthető egy világszínvonalú szoftvervállalat. Befektetőként büszkék vagyunk rá, hogy részesei lehetünk ennek a növekedésnek, és tapasztalatunkkal a STRT közösségének egésze gazdagodik. – Balogh Péter Zoltán, társalapító és vezérigazgató, STRT Holding.*



## 2. GENUFORMAI - AZ INKUBÁCIÓTÓL A NEMZETKÖZI TŐKEBEVONÁSIG

A GenuFormAI az egyik leg tisztább példája annak a **STRT-ökoszisztémának**, ahol az inkubációs szakaszból indulva segítünk egy ígéretes ötletet skálázható, befektetésre érett vállalkozássá formálni. A cég sikeres szintlépése 2025-ben visszaigazolta működési modellünk hatékonyságát. A társaság indulását katalizálta, hogy az alapító közvetlen felkérést kapott a Launchpad inkubációs programban való részvételre, amin keresztül a STRT hozzáadott értéke jól tetten érhető. A program során a cég felkészült az első tőkebevonásra és a piacralépés előkészítésére.

### Termék-piac illeszkedés (Product-Market Fit)

A GenuFormAI az egyik legígéretesebb DeepTech befektetésünk, amely az inkubációs fázisból indulva 2025-ben lépett a nemzetközi validáció útjára. A cég a térdporc-transzplantációk egyik legkritikusabb problémáját oldja meg: a donor és a recipiens (befogadó) közötti tökéletes geometriai illeszkedés hiányát, amely eddig a műtétek magas sikertelenségi rátájáért felelt.

### 2025-ös mérföldkövek: Tőkebevonás és elit befektetők

A 2025-ös év a piaci validáció éve volt. A társaság egy **500 000 eurós pre-seed kört** zárt le a **Creative Accelerator** vezetésével, amelyben a STRT Holding mellett olyan globális szinten jegyzett szakmai angyalbefektetők is részt vettek, mint **Szegedy Krisztián**, az xAI (Elon Musk mesterséges intelligencia cége) társalapítója.

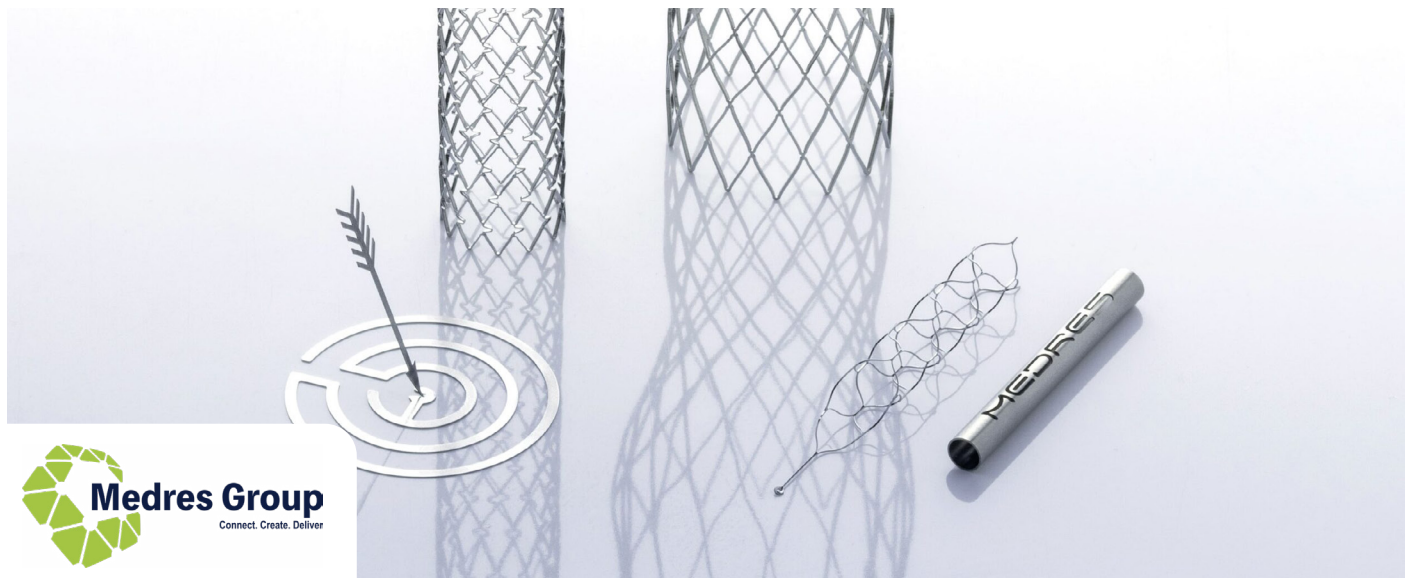
A tőkebevonás teheti majd lehetővé az első, mesterséges intelligenciával integrált szövetbank elindítását Budapesten, amely nemcsak a hazai, hanem a német és angol sebészeti központok kiszolgálását is megcélozza.

### Befektetői szemmel

A cég sikere bizonyítja a STRT inkubációs stratégiájának erejét: képesek vagyunk a legkorábbi fázisban felismerni a globális potenciállal rendelkező tudományos projekteket, és eljuttatni őket az intézményi befektetésre érett szakaszba.

**65** A GenuFormAI esetében a 'smart money' kifejezés új értelmet nyert. Nemcsak tőkét adtunk, hanem segítettünk az alapítóknak a Hangody professzor által képviselt világszínvonalú orvosi tudást egy skálázható, SaaS-kompatibilis üzleti modellbe csatornázní. A Creative Accelerator-ral közös 2025-ös kör és Szegedy Krisztián beszállása egyértelműen jelzi: a portfóliónkban olyan technológiai érték keletkezik, amely a globális AI-elit figyelmét is felkelti. Ez a szintű validáció a legjobb visszaigazolás a részvényeseink számára. – **Langmár Péter, társalapító és befektetési igazgató, STRT Holding.**





### 3. MEDRES GROUP - A TECHNOLÓGIAI INNOVÁCIÓTÓL A GLOBÁLIS GYÁRTÓKAPACITÁSIG

A MedRes Group a STRT portfóliójának egyik legstabilabb és legmeghatározóbb tagja az egészségügyi technológia (MedTech) területén. A vállalat 2025-ben egy kritikus fontosságú mérföldkövet ért el: **megnyitotta legújabb, modern gyártóegységét**, amely jelentősen növeli a cég kapacitását a komplex sebészeti eszközök és orvostechnikai megoldások globális piacán.

#### Európai kutatás, amerikai tőke, globális hatás

A MedRes története a tudatos nemzetközi építkezés iskolapéldája. A cég sikerét a mély technikai szakértelem és az ügyfélközpontú kultúra alapozta meg, amelyre felfigyelve egy **USA-központú privát befektetői csoport többségi tulajdont szerzett** a társaságban.

#### A 2025-ös gyárnyitás jelentősége

Az új gyártóüzem átadása nem csupán kapacitásbővítést jelent, hanem a legszigorúbb iparági sztenderdeknek megfelelő, csúcstechnológiás gyártási környezet megteremtését is. Ez a lépés lehetővé teszi, hogy a MedRes a prototípus-fejlesztéstől a sorozatgyártásig teljes körű kiszolgálást nyújtson a legnagyobb globális orvostechnikai eszközgyártók számára.

#### Stratégiai érték a STRT portfóliójában

Befektetőként a MedRes számunkra a stabilitást és a „hard” mérnöki tudás piaci validációját képviseli. A cég képes volt a startup-létből egy globális ellátási láncba integrált, tőkeerős ipari szereplővé válni, ami jelentős értéknövekedést és alacsonyabb kockázati profilt jelent a holding egésze számára.

*A MedRes 2025-ös gyárnyitása a legjobb válasz azoknak, akik szerint a technológiai befektetés csak szoftverködokről szólhat. Itt fizikai valójában látjuk a szintlépést: egy magyar gyökerekkel rendelkező K+F csapat és az amerikai tőke szimbiózisa egy olyan ipari eszközt hozott létre, amely a legmagasabb globális elvárásoknak is megfelel. A STRT szempontjából a MedRes egy 'crucial asset': a transzatlanti jelenlét és az új gyártókapacitás olyan fundamentális értéket képvisel, amely hosszú távú stabilitást és komoly exit-potenciált biztosít a portfóliónkban.” – Langmár Péter, társalapító és befektetési igazgató, STRT Holding.*

## 4. LIGHTYEAR – EURÓPA EGYIK LEGIGÉRETESEBB FINTECH-ÓRIÁSA MELLETT A STRT

A Lightyear Series B körében való részvételünk a STRT Holding 2025-ös évének egyik kiemelt stratégiai mérföldköve. A tranzakció révén a társaságunk olyan nemzetközileg elismert befektetői körhöz csatlakozott, amely a világ legígéretesebb technológiai vállalatait finanszírozza, ezzel igazolva stratégiánk **globális érvényességét** és azt a célunkat, hogy a nemzetközi VC-ökoszisztéma **integráns, aktív részesei** legyünk. Ez a befektetés jól mutatja, hogy az STRT Holding opportunista módon későbbi stádiumban is képes befektetni.

### A modell ereje: 1 milliárd dollár feletti bizalom

A Lightyear 2025-ben végérvényesen az európai **fintech-élvonal meghatározó nagygújává** lépett elő. A Wise korábbi vezetői által alapított platform növekedése megállíthatatlan: a kezelt ügyfélvagyon (AUM) rekordidő alatt lépte át az **1 milliárd dolláros határt**. A 25 országra kiterjedő, hiper-skálázódó operáció és az AI-alapú technológiai innovációk igazolják, hogy a STRT portfóliója a kontinens egyik legígéretesebb **piacformáló szereplőjével** gazdagodott.

### Stratégiai partnerség a legnagyobbakkal

A Lightyear legutóbbi, Series B tőkebevonási köre a globális VC-szektor legmeghatározóbb szereplőit sorakoztatta fel. A finanszírozást a **NordicNinja (Bolt, Voi)** vezette, olyan óriások mellett, mint a **Lightspeed Venture Partners (Snap, Epic Games, Anthropic)**, a **Mosaic Ventures (GoCardless, Blockchain.com)**, valamint a platform mellett korábban elköteleződött **Richard Branson**. Ebben az exkluzív mezőnyben való jelenlét mérföldke a **STRT Holding** számára: részvételünk bizonyítja, hogy képesek vagyunk azonosítani és elérni azokat a **high-growth** és **top-tier** befektetési lehetőségeket, amelyeket korábban szinte kizárólag a nyugat-európai és amerikai alapok domináltak.

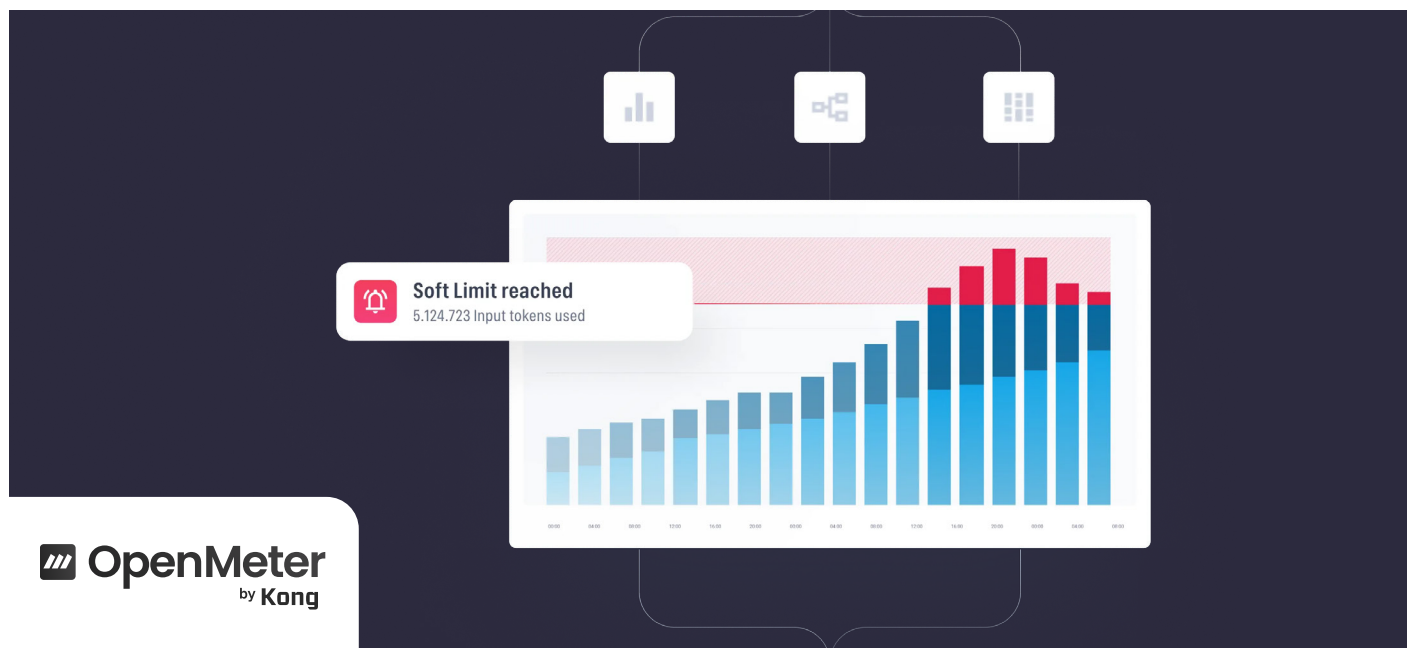
### Helyünk a növekedési görbén

Ez a befektetés a STRT evolúciójának új szakaszát jelöli: a korai fázisú inkubáció mellett már képesek vagyunk a skálázódási szakasz (Growth) legértékesebb tranzakcióiban is részt venni.

**CS** *A Lightyear nem csak egy befektetés; ez egy üzenet a piacnak. Az, hogy 2025-ben tulajdonrészt szereztünk egy olyan cégben, amely a Lightspeed és Richard Branson bizalmát is élvezi, jelzi a STRT Holding súlyát és nemzetközi elismertségét. Már nemcsak követjük a globális trendeket, hanem a legnagyobb VC-kkel közösen alakítjuk azokat. Ez a pozíció hosszú távon olyan kapukat nyit meg a részvényeseink előtt, amelyek alapjaiban változtatják meg a holding növekedési lehetőségeit. – Balogh Péter Zoltán, társalapító és vezérigazgató, STRT Holding.*



Lightyear



## 5. OPENMETER – GYORS EXIT ÉS STRATÉGIAI VALIDÁCIÓ A GLOBÁLIS TECHNOLOGIAI PIACON

Az OpenMeter sikere visszaigazolta korai fázisú vízióink létjogosultságát: bebizonyítottuk, hogy a STRT Holding nemcsak a türelmes építkezésben partner, hanem a **gyors lefolyású stratégiai exitek** előmozdításában is kulcsszerepet játszik.

### Y Combinator háttér és technológiai élvonal

Az OpenMeter csapata a világ leghíresebb startup inkubátora, a **Y Combinator** falai közül indult, ami már önmagában a legmagasabb szintű minőségi garanciát jelentette számunkra. A cég nyílt forráskódú, valós idejű, használat alapú számlázási (metering) megoldást fejlesztett – egy olyan technológiai rést betöltve, amelyre a modern szoftervállalatoknak égető szüksége van. A STRT büszkén csatlakozott a társaság **3 millió dolláros seed finanszírozási köréhez**, olyan neves partnerek mellett, mint a **Haystack** és a **Sunflower Capital**.

### Sikeres exit: Stratégiai felvásárlás az USA-ból

A technológia jelentőségét és a csapat kiválóságát mi sem bizonyítja jobban, mint a 2025-ben bekövetkezett villámgyors exit: az amerikai központú, felhő-infrastruktúrával foglalkozó óriás, a **Kong Inc.** felvásárolta az OpenMetert. Ez a tranzakció stratégiai szinten is validálta befektetési szűrőnk hatékonyságát.

### A STRT szerepe az értékláncban

Az OpenMeter esete igazolja, hogy a STRT képes a legkorábbi fázisban azonosítani azokat a “deep tech” megoldásokat, amelyekre a globális tech-óriásoknak stratégiai szükségük van.

“Az OpenMeter 2025-ös exitje a STRT befektetési stratégiájának egyik leggyorsabb és legtisztább sikere. Egy Y Combinator-alumni csapatba fektetni, majd rövid időn belül egy amerikai technológiai óriásnak való eladást realizálni – ez az a dinamika, amit a nemzetközi kockázati tőke piacon keresünk. Ez a tranzakció bebizonyította a részvényeseinknek, hogy a portfóliónkban lévő tudás és technológia azonnal konvertálható globális piaci sikerré. – **Langmár Péter, társalapító és befektetési igazgató, STRT Holding.**”

## 6. PROOFMINDER – SKÁLÁZHATÓ AGRÁR-AI ÉS HÁROMSZOROS ÁRBEVÉTEL-NÖVEKEDÉS

A Proofminder 2025-ös teljesítménye a bizonyíték arra, hogy a technológiai innováció és a környezeti fenntarthatóság kéz a kézben járhat a kimagasló üzleti növekedéssel. A társaság az elmúlt évben nemcsak technológiai szintet lépett, hanem **megháromszorozta az árbevételét**, végleg rögzítve helyét a globális FoodTech és AgTech élvonalában.

### Mesterséges intelligencia a szántóföldeken

A Proofminder platformja a legkorszerűbb számítógépes látást (computer vision) és AI-megoldásokat viszi ki a mezőgazdaságba. Megoldásuk képes levélszintű precizitással elemezni a termőterületeket, aminek köszönhetően a gazdák **akár 80%-kal csökkenthetik a vegyszerfelhasználást**, miközben növelik a hozamot és jelentős munkaerőköltséget takarítanak meg. Ez a hatékonyság a modern mezőgazdaság legégetőbb kihívásaira – az erőforrás-hiányra és a szigorodó környezetvédelmi elvárásokra – ad választ.

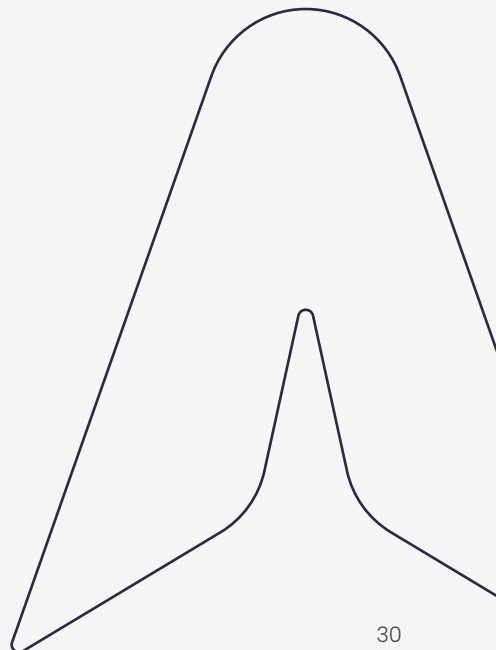
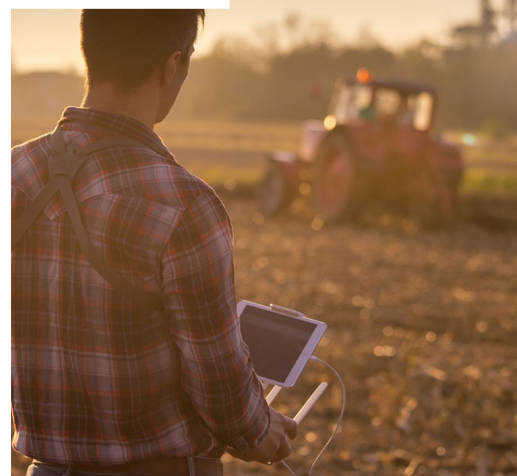
### Globális elismerések és nemzetközi expanzió

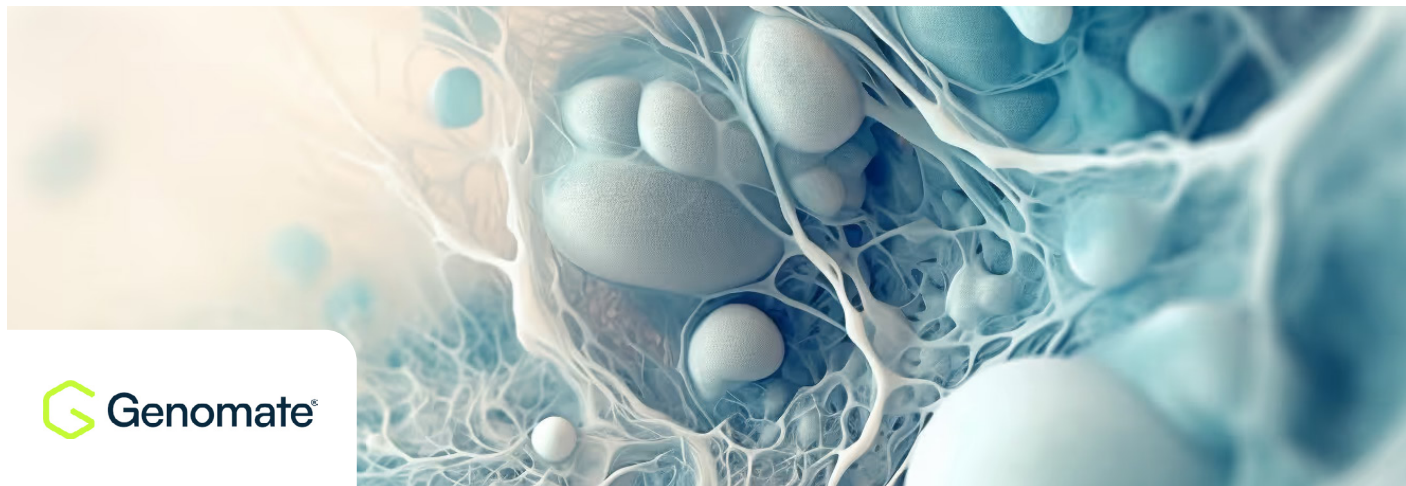
A cég útja 2024-ben indult be igazán, amikor a STRT portfólió tagjaként számos rangos listára került fel (EU-Startups TOP 10, Vestbee TOP 100). 2025-re azonban a díjakat valódi piaci térnyerésre váltották: a magyarországi bázisról elindulva ma már a világ számos pontján, különböző éghajlati övezetben és növénykultúrákban segítik a globális élelmiszerlánc szereplőit.

### Befektetői szemmel: A fenntartható növekedés modellje

A STRT számára a Proofminder egy kiemelt "Impact" befektetés. Az árbevétel háromszorozódása egy olyan szektorban, amely hagyományosan lassabban adoptálja a digitális újdonságokat, rendkívüli vezetői teljesítményt és termékminőséget jelez.

**6** A Proofminder 2025-ös éve megmutatta, mit jelent a valódi 'traction'. Az árbevétel megháromszorozása önmagában is figyelemre méltó, de az, hogy mindezt egy globális fenntarthatósági probléma megoldásával érték el, kiemelt értéket ad a portfóliónknak. A cég sikeresen lépett ki a nemzetközi piacra, igazolva, hogy a magyar AgTech tudásnak helye van a világ legnagyobb agrárgazdaságaiban. Befektetőként ez a típusú skálázódás az, ami a legmagasabb tulajdonosi értéket teremti. – **Langmár Péter, társalapító és befektetési igazgató, STRT Holding.**





## 7. GENOMATE – PRECÍZIÓS ONKOLÓGIA ÉS A GLOBÁLIS TERJESZKEDÉS MÉRFÖLDKÖVEI

A Genomate a STRT Holding egyik legmagasabb tudományos hozzáadott értékkel rendelkező befektetése, amely 2025-ben végérvényesen bebizonyította, hogy a magyar gyökerű orvostechológiai innováció képes a globális piac élvonalába kerülni. A társaság küldetése a precíziós onkológia forradalmasítása egy olyan számítógépes döntéstámogató rendszerrel, amely a daganatok molekuláris profilja alapján személyre szabott terápiás rangsort állít fel az onkológusok számára.

### Tudományból technológia: A Genomate validált algoritmusával új szintre emeli a precíziós onkológiát

A Genomate több évtizednyi kutatómunkára épül. Az algoritmus rendkívül gyorsan képes a daganat genetikai adatait a rendelkezésre álló terápiás lehetőségekkel összevetni, és releváns javaslatokat adni az onkológusok számára. A technológia hatékonyságát olyan rangos szaklapok validálták, mint a **Nature NPJ Precision Oncology**, bizonyítva, hogy a Genomate használatával az onkológusok jelentősen túlszárnyalhatják a jelenlegi protokollok hatékonyságát.

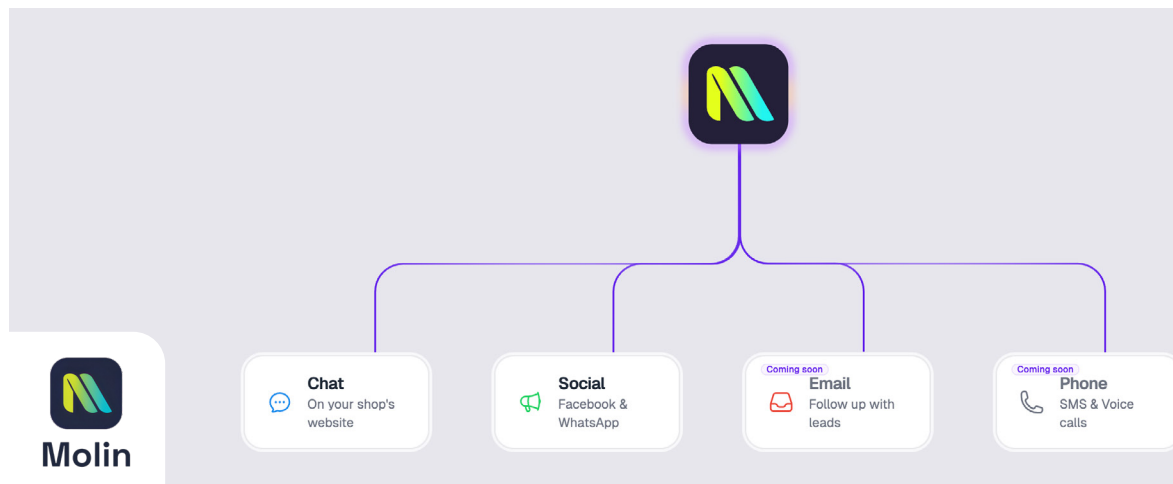
### 2025: Amerikai expanzió és stratégiai szintlépés

A 2025-ös év a társaság számára a globális áttörést hozta el. A 2024-es **2,25 millió dolláros** magvető kört követően a cég 2025-ben további **2 millió dolláros forrást** vont be, miközben sikeresen belépett az **Egyesült Államok piacára**. A nemzetközi terjeszkedés és a szakmai elismertség (pl. a Mayo Clinic Platform Accelerate programjában való részvétel) révén a Genomate mára megkerülhetetlen szereplővé vált a transzatlanti orvostechológiai térben.

### A struktúra beérése: Felvásárlás és integráció

A 2025-ös év egyik legjelentősebb eseménye, hogy a spin-outként indult **Genomate integrálta korábbi anyavállalatát, az Oncompass Medicine-t**, ezzel egy egységes, tőkeerős és globálisan skálázható vállalati struktúrát hozott létre. Ez a lépés nemcsak az operációs hatékonyságot növelte, hanem a STRT portfólióértékét is jelentősen stabilizálta és felértékelte.

**GS** A Genomate útja a tökéletes példa arra, hogyan válik a mély tudományos kutatás globális piaci terméké. 2025-ben a cég nemcsak tőkét vont be és az USA-ba exportálta a magyar innovációt, hanem az anyavállalati integrációval szintet is lépett a vállalati érettségben. Befektetőként ez a típusú növekedés – ahol a klinikai bizonyítékok és az üzleti skálázódás ilyen ütemben találkoznak – rendkívüli bizalmat ad a STRT jövőbeni stratégiájához is. A Genomate ma már nem egy ígéret, hanem a globális precíziós orvoslás egyik vezető platformja. – **Balogh Péter Zoltán, társalapító és vezérigazgató, STRT Holding**



## 8. MOLIN AI - AZ E-KERESKEDELMI AI-FORRADALOMRA ÉS VILLÁMGYORS GLOBÁLIS SKÁLÁZÓDÁS

A Molin AI a STRT portfóliójának egyik dinamikusan növekvő tagja, amely 2025-ben bebizonyította: a magyar gyökerű technológiai innováció megállja a helyét az Egyesült Királyság rendkívül kompetitív mesterséges intelligencia piacán. A londoni székhelyű vállalat egy olyan AI-vezérelt platformot épített ki, amely az e-kereskedelmi szektor globális növekedési gátjait – az ügyfélszolgálati és tartalomgyártási kapacitáshiányt – számolja fel.

### Globális lábnyom és technológiai fölény

A Molin AI 2025-re már több mint **1000 webáruházat szolgál ki a világ 30+ országában**. Platformjuk mély integrációval rendelkezik a legnagyobb e-kereskedelmi rendszerekkel (Shopify, WooCommerce, Magento), így „kulcsrakész” virtuális ügynökként képes kezelni a rendeléseket és a visszaküldéseket több mint **90 nyelven**.

### 2025: Stratégiai tőkebevonás és a STRT validációja

A 2023-as angyalbefektetési kört követően a csapat szintet lépett: a központot sikeresen áthelyezték Londonba és a kezdeti ígéretből egy technológiailag érett, nemzetközi ügyfélkört kiszolgáló platformmá váltak.

**A Molin AI 2025-ös menetelése lenyűgöző volt. Ritkán látni olyan startupot, amely ilyen rövid idő alatt képes B2B több mint 1000 fizető ügyfelet akvirálni 30-nál is több országban. A STRT szempontjából a Molin az iskolapéldája annak, hogyan találjuk meg a legkorábbi szakaszban azokat a csapatokat, akik képesek uralni egy-egy vertikális AI-piacot. A Molin ma már a globális e-commerce ökoszisztéma egyik legígéretesebb szereplője. – Balogh Péter Zoltán, társalapító és vezérigazgató, STRT Holding**

## A kockázati tőke realitása: Nem minden magból lesz fa

A STRT Holding stratégiájának alapköve az őszinteség és a realizmus. Aki korai fázisú startupokba fektet, annak tisztában kell lennie azzal, hogy a kiemelkedő hozamlehetőség mellett jelen van a tőkevesztés kockázata is. A 2025-ös évben, miközben több portfóliótársaságunk globális áttörést ért el, szembe kellett néznünk azzal is, hogy néhány ígéretes projektünk nem tudta teljesíteni a hozzá fűzött reményeket.

## Cleango: A növekedési pálya és a tőkestrukturális korlátok tanulságai

A Cleango története a STRT Holding alapítóinak egyik korai befektetése volt, amely 2020 májusában indult el. A fenntartható, víztakarékos mobil autósosó modellje 2024-ben érte el üzleti csúcspontját: a társaság **66%-os árbevétel-növekedést** produkált, és 2025 júniusában még jelentős, **320 millió forint összértékű tőkebevonásról** (tőke és kedvezményes hitel) számolt be a nemzetközi terjeszkedés előkészítéséhez.

A pozitív piaci mutatók és a sikeres forrásbevonás ellenére a cég 2025 októberében váratlanul bejelentette szolgáltatásának megszüntetését.

**A STRT Holding értékelése:** A Cleango esete rávilágít a korai fázisú befektetések egyik legösszetettebb kockázatára. Bár a piaci validáció egyértelmű volt – több mint 36 ezer ügyfél és 70 ezer elvégzett mosás –, a társaság a növekedési szakaszban olyan finanszírozási, **tőkestrukturális és tulajdonosi döntéshozatali kihívásokkal** szembesült, amelyek végül ellehetetlenítették a további fenntartható működést még úgy is, hogy a menedzsment szakértelme és a product-market fit biztosított volt.

Ez a sajnálatos kimenetel megerősíti a STRT azon stratégiáját, miszerint a befektetési döntéseknél nemcsak a technológiát és a piaci potenciált, hanem a hosszú távú tulajdonosi egységet és a tőkestruktúra (cap table) stabilitását is kritikus szempontként kezeljük.

- **Az alapítók elismerése:** Szeretnénk kiemelni az alapítók és a csapat elkötelezettségét, akik egy innovatív és környezettudatos márkát építettek fel, amivel megtalálták a piacukat és gyors növekedésre voltak képesek.
- **Portfólió-menedzsment:** A Cleango leírása a STRT diversifikált portfóliójában a kockázati tőke természetes velejárója. A holding ereje éppen abban rejlik, hogy a sikeres exitek és a skálázódó cégeink stabilan ellensúlyozzák az egyedi projektek meghíúsulását. A tanulság, hogy a megfelelő következő körös finanszírozó kiválasztásában több segítséget érdemes nyújtani a portfóliócégeknek.

**65** A Cleango története 2025-ben váratlan véget ért, ami emlékeztet minket: a startup-világban a sikerhez nem elég a jó termék és a növekvő bevétel. A tulajdonosi háttér és a tőkestruktúra harmóniája ugyanolyan fontos fundamentum. Le a kalappal az alapító előtt, aki az utolsó pillanatig küzdött a vízmentes autósosás jövőjéért. Befektetőként levonjuk a tanulságokat, és tovább erősítjük a tulajdonosi érdekek összehangolását segítő folyamatainkat. – **Nagy István, társalapító és pénzügyi igazgató, STRT Holding.**

## Az inkubáció tapasztalatai: Útkeresés az evergreen szemlélet tükrében

A STRT Holding küldetése a legkorábbi fázisú tehetségek felkarolása; **evergreen megközelítésű, iparágagnosztikus és széles körben diverzifikált portfóliónk** alapköve a korai fázisú innováció támogatása. A korábbi **STRT Launchpad** programunk célja éppen az volt, hogy teret és erőforrást adjunk a kísérletezésre. Az **evergreen** szemléletünk lényege, hogy türelmes befektetőként nem a gyors exit kényszere, hanem a hosszú távú értékteremtés vezérel minket. Ugyanakkor a felelős portfólió-kezeléshez hozzátartozik annak felismerése is, ha egy-egy koncepció – a mentori támogatás és a biztosított időkeret ellenére – nem igazolja vissza az üzleti életképességét.

## A Launchpad eredményei: Sikerek, portfólió-korrekciók és a „J-görbe” dinamikája

Az inkubációs programunk hatékonyságát a szélsőségek mentén érdemes vizsgálni. A kockázati tőke matematikája szerint minél korábbi fázisban fektetünk be, annál magasabb a lemorzsolódási arány, ugyanakkor a sikeresen skálázódó cégek az alacsony belépési cégérték miatt kiemelkedő relatív megtérülést hozhatnak. Ezt a folyamatot hívja a szakirodalom „J-görbe” (J-curve) jelenségnek, ahol a kezdeti befektetések és leírások után a portfólió sikeres tagjai emelik meg meredeken az összértéket.

Ezt a kettősséget láttuk 2025-ben is: míg a Launchpad-ből indult el a ma már nemzetközi tőkebevonást sikeresen záró **GenuformAI** (lásd feljebb), vagy a hazai újabb befektetési köröket záró **Medalyst**, addig több korábbi inkubációs projektünk esetében is a lezárás mellett döntöttünk.

Példaként említhető a **BrokerBlaster**, a **Lifty** vagy a **Theatroo** esete: ezek a kezdeményezések a STRT szakmai támogatása mellett sem tudták elérni a kritikus piaci illeszkedést (Product-Market Fit). Evergreen befektetőként hiszünk a kitartásban, de látnunk kell azt a pontot is, amikor az erőforrásokat már érdemesebb új, nagyobb potenciállal bíró lehetőségek felé átcsoportosítani.



## A portfólió-tisztítás folyamata

A transzparencia jegyében jelezzük, hogy jelenleg is több olyan korai fázisú társaságunk van, amelyek értéke a könyveinkben már 0 forinton szerepel, de a hivatalos végelszámolási folyamatok még nem zárultak le. Ezek a leírások a kockázati tőke természetes velejárói: a diverzifikált portfóliónkban a sikeresen skálázódó cégeink értékének növekedése – ahogy azt a GenuformAI és a Medalyst példája is mutatja – messze túlszárnyalja az inkubációs szakaszban elkerülhetetlen lemorzsolódást.

**65** A STRT evergreen, iparágagnosztikus és diverzifikált megközelítése azt jelenti, hogy mi nem adjuk fel könnyen, és széles spektrumon keressük az értékteremtést. A Launchpad programunkban sokféle jónak ígérkező ötletnek és csapatnak megadtuk a tisztas esélyt a bizonyításra. A 2025-ös évben egyszerre láttuk a J-görbe mindkét oldalát: bár számos preinkubált projektet nullára kellett írunk, többek között a GenuformAI új befektetési köre és jelentős felértékelődése ezt a kiesést portfólió szinten bőségesen kompenzálni tudta. Míg a Genuform esetében a türelem meghozta a gyümölcsét, be kell látni, hogy nem minden kísérlet töri át a piac ingerküszöbét. Befektetőként ez a realitás, és egyben ez a modellünk célja is: a jól megválasztott befektetéseink sikere felülmúlja a természetes lemorzsolódást. Ez teszi lehetővé számunkra, hogy továbbra is bátran adjunk esélyt a legizgalmasabb korai ötleteknek, hiszen tudjuk: a következő globális áttörés pont egy ilyen bátor próbálkozásból születik majd meg. – **Balogh Péter Zoltán, társalapító és vezérigazgató, STRT Holding**

## // 4

OKTATÁSI ÉS MENTORÁLÁSI  
TEVÉKENYSÉG

Az oktatási tevékenység célja egyrészt a vezetőképzés, legyen szó a saját portfólió cégek vezetőiről, jövődóbeli vállalkozókról vagy hazai és régiós cégek vezetőiről. A 2024. októberében felvásárolt KÜRT Akadémia oktatási üzletága révén a STRT képzési palettája 2025-ben már teljes éven át kiegészült a vállalati szakértők képzésével is.

Az oktatási tevékenység több lábon áll:

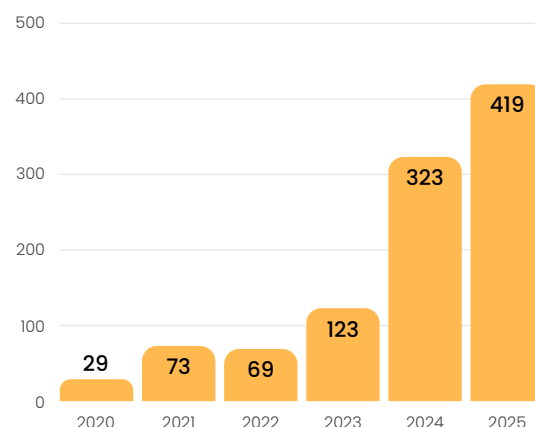
- **Nyílt tanfolyamok**, melyeken tantermi vagy online oktatás keretében vezetőket, illetve szakértőket képez.
- **Zárt tanfolyamok**, adott megrendelő számára belsőleg tartott tanfolyamok, melyeken tantermi vagy online oktatás keretében vezetőket, szakértőket képez, ügyfélre igazított tematika mentén.
- **Tananyagfejlesztések** ügyfelek számára, aminek keretében megrendelőinknek digitális oktatási anyagokat fejlesztünk, amiket ők saját működésükben felhasználhatnak.

A külső ügyfelek számára is elérhető oktatási tevékenységen túl a cégcsoport egyéni és csoportos mentorálási és inkubációs oktatási tevékenységet is végez, elsősorban saját meglévő és leendő portfólió cégei számára.

**2025-ben a cégcsoport oktatási árbevétele 29,6%-kal, 418,7 millió forintra nőtt az előző évi árbevételhez képest.** Ennek 55,4%-a

származik a tanfolyami oktatásból, 24,7%-a a zárt képzésekből, míg a mentorálás, tananyagfejlesztés (enterprise) és online képzés árbevétele tette ki a fennmaradó hányadot.

## Nettó árbevétel alakulása (millió forint)



\*2020-2022: csoporttag vállalatok auditált egyedi számainak összege, 2023-2024: csoport konszolidált auditált számok

## TANFOLYAMI OKTATÁSI TEVÉKENYSÉG

A STRT oktatási tevékenységében kiemelt szerepet játszanak a nyílt és zárt képzések. **2025-ben összesen 118 személyes tanfolyamon, 259 oktatási nappal, 3691 vezetőt vagy szakértőt képzett.** Ez stabil növekedés a 2024-es eredményekhez képest (58 tanfolyam, 114 oktatási nap, 3100 résztvevő). Árbevétel tekintetében 2025-ben a tanfolyami

oktatások (nyílt és zárt képzések együttesen) 335,4 millió forint árbevételt hoztak, ami 45%-os növekedés a 2024-es 231,1 millió forinthez képest.

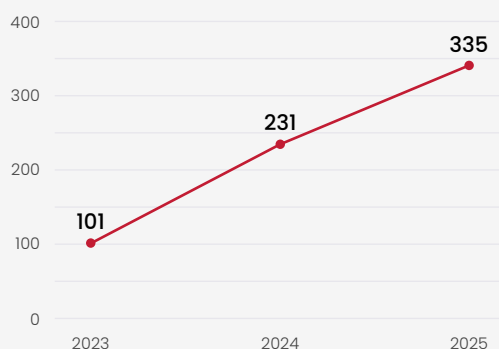
A STRT vezetői képzések jellemzően nagy létszámú, 1-2 napos események, (25-150 fő), ahol a vezetők átfogó képet kapnak egy témából. A KÜRT Akadémiai képzések ezzel szemben kisebb létszámú, több héten át tartó, mély ismereteket adó szakértői képzések.

Mind a vezetői, mind a szakértői tanfolyamok

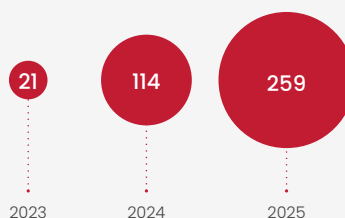
elérhetőek nyílt képzés formájában bárki által, illetve zárt képzésben egy-egy vállalat vagy szervezet dolgozó, tagjai számára. 2025-ben a nyílt és zárt képzésekben résztvevők aránya továbbra is kiegyensúlyozott volt, arányuk 56%-44% volt, árbevétel szempontból viszont 2025-ben is jelentősen nagyobb súlya volt a nyílt képzéseknek (69%-31%). Ezek az arányok konzisztensek a 2024-es adatokkal.

**2025-ben a cég 52 külső oktatóval dolgozott együtt, tehermentesítve ezáltal a STRT**

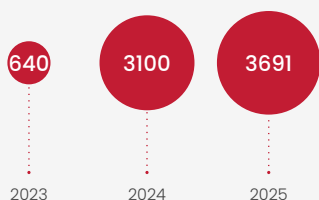
Nyílt és zártkörű képzésből származó árbevétel (millió forint)



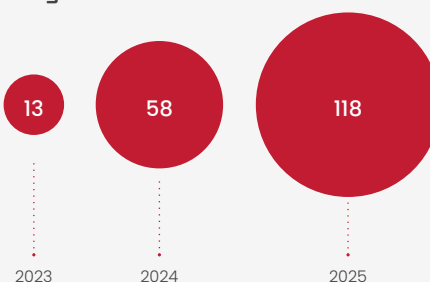
Oktatási napok száma



Képzésen részt vett vezetők száma



Tanfolyamok száma



|                 | Tanfolyamok száma | Képzési napok száma | Résztvevők száma | Bevétel millió forintban |
|-----------------|-------------------|---------------------|------------------|--------------------------|
| Nyílt képzések  | 87                | 182                 | 2079             | 232                      |
| Zárt képzések   | 31                | 77                  | 1612             | 103                      |
| <b>Összesen</b> | <b>118</b>        | <b>259</b>          | <b>3691</b>      | <b>335</b>               |

**management-et** az oktatás alól. Bár ez a változás költségnövekedést okozott, ez az üzleti modellváltás jelentősen hozzájárult az oktatási terület gyors skálázási képességének megteremtéséhez.

## TANFOLYAMI OKTATÁS - NYÍLT KÉPZÉSEK

**2025-ben a cégcsoport 87 nyílt tanfolyamot szervezett, 182 oktatási nappal, melyeken 2079 résztvevő vett részt, 232,0 millió forintos árbevétel mellett.** A nyílt képzések egy főre jutó átlagos nettó árbevétele 111,6 ezer forint, az egy képzésre jutó árbevétele 2,7 millió forint volt. 2025-ben míg az egy főre jutó átlagos árbevétel nőtt (+18%), addig az egy képzésre jutó árbevétel jelentősen csökkent (-36%). Ennek egyik oka a szélesebb oktatási kínálat, több oktatási nap és részben a Season Pass bérletek bevezetése.

A nyílt képzések esetén bár 18%-al magasabb az egy résztvevőre jutó árbevétel, mint a zárt képzéseknél, nagyobb az ehhez tartozó költség is, hiszen mind a külső oktatók, a marketing, mind az értékesítés költségét a cég viseli.

## TANFOLYAMI OKTATÁS - ZÁRT KÉPZÉSEK

**2025-ben a STRT Holding 31 zártkörű képzését szervezett 77 oktatási nappal, melyeken 1612 résztvevő vett részt, megrendelőre szabott tematika mentén. Ez 103,4 millió forintos árbevételt jelentett.** A zárt képzések egy főre jutó átlagos nettó árbevétele 64,1 ezer forint, az egy képzésre jutó árbevétele 3,3 millió forint volt. A zárt képzések esetében az átlagos képzésenkénti árbevétel hasonlóan alakult az előző évi számhoz képest, a nyílt képzésekhez képesti magasabb árbevétel és alacsonyabb költséghányad magasabb képzésenkénti fedezetet biztosít a cégcsoportnak.

## MENTORÁLÁS ÉS INKUBÁCIÓ

A STRT Holding befektetési tevékenységéhez szorosan kapcsolódóan mentorálási és

személyre szabott, egyedi tanácsadást és képzéseket is végez. **Az új startup befektetései mellé értékesít oktatási és mentorálási csomagokat,** illetve a korábban megállapodott csomagok keretében a munka folyamatosan zajlik. A cégcsoport 2024 folyamán két alkalommal tartott STRT Launchpad néven inkubációs képzési programot induló startupok számára. Az inkubációs program olyan kohorsz alapú, 3 hónapos program, melyben oktatási, egyéni és csoportos mentorálási, tanácsadási tevékenységek vannak kombinálva, melyet a cég részben belső, részben külső szakemberek segítségével valósít meg. A társaság a Launchpad inkubációs programokat 2024-ben sikeresen lefolytatta, 2025 során a befektetéseket lezárta. A társaság az inkubációs modell sajátosságai és a piaci környezet alakulása miatt 2025-ben saját programokat nem indított, ám más inkubátor programokkal stratégiai megállapodást kötött (pl. GreenBrother), és aktívan keresi az üzleti lehetőségeket és partnereket képzéssel összekötött befektetési program indításához.

**A mentorálási és inkubációs tevékenységekből a STRT Holding 2025-ben összesen 53,8 millió forint árbevételt realizált,** ami 36%-os csökkenést eredményezett ezen árbevétel soron a 2024-es 83,4 millió forinthez képest.

Az új startup befektetések mellé értékesített

mentorálási és képzési csomagok jellemzője, hogy az arra elköltött összeget a STRT Holding által biztosított tőkéből tudják a startupok kifizetni. Így ez a tevékenység nem képes függetlenül skálázódni, hanem a befektetési tevékenységgel együtt tud csak bővülni a jövőben is.

## AI, MESTERSÉGES INTELLIGENCIA KÉPZÉS

A mesterséges intelligencia alapú képzések iránti kereslet 2025-ben is kiemelkedő maradt a piacon, ami a STRT és a KÜRT Akadémia portfóliójában is a legnépszerűbb tematikák közé tartozott. **A STRT-nál elérhető képzések közül legtöbb résztvevő az AI képzéseken vett rész (STRT Akadémia: AI Vezetőknek, AI Pro, AI gyakorló workshop, AI Pro gyakorló**

“

A STRT-nál elérhető képzések közül legtöbb résztvevő az AI képzéseken vett részt

**workshop, AI és jog, AI cég-automatizáció, Kürt Akadémia: AI Technológia), szám szerint 50 képzésen összesen 1655 fő. Az AI tanfolyamokon részt vevők fele zárt képzésen vett részt, nagyvállalati, illetve**

**iparkamarai megrendelésből.** Az AI képzések iránti jelentős kereslet egyben lehetőség, de kihívás is. A túlzott téma-koncentráció (45%) enyhítésére a cég 2025-ben jelentősen bővítette a képzési kínálatát, HR, marketing, sales és kommunikációs tréningekkel. A mesterséges intelligencia téma iránti vállalati érdeklődés kapcsán egyszerre elszomorító, ugyanakkor a jövőbeni igényre nézve pozitív adat, hogy a Eurostat 2025-ös jelentése szerint Magyarország áll a legutolsó helyen az unióban a munkahelyi használatban. Ez azt vetíti előre, hogy ez a következő években is fontos, keresett téma marad, és lesz vevő oldali igény az ilyen képzésekre, főleg, ha azok relevánsak, gyakorlatiak és a hazai KKV szektor igényeit jól tudják kiszolgálni.

## EGYÜTTMŰKÖDÉSEK

### Iparkamarák

A megyei és országos iparkamarákkal való együttműködés továbbra is fontos stratégiai pont maradt a vállalat életében. **A vidéki kamarai tanfolyamok segítették a Budapest-központúság csökkentését, valamint növelték a vállalat láthatóságát a vidéki kkv-szektorban.**

Az együttműködés értelmében a tanfolyamok díját a megrendelő iparkamara fizette, az adott térségben vállalkozók ingyenesen vettek részt az eseményen. A vidéki kamarai tanfolyamok segítették a Budapest központúság



csökkentését, felkeltették a vállalkozók tanulási és önfejlesztési kedvét, valamint növelték a vidéki vállalkozók körében az STRT láthatóságát. Az iparkamarai tanfolyam résztvevőiből a jövőben nagy eséllyel lesz következő tanfolyam résztvevő, valamint az eddigi tapasztalatok alapján a későbbiekben STRT részvényesként is megjelenhetnek.

**2025-ben a STRT iparkamarai kooperációban 12 képzést tartott (+50% 2024-hez képest),** ezeken összesen 792 vállalkozó vett részt, a legnépszerűbb téma itt is a mesterséges intelligencia volt.

### Versenyelőny

2025-ben új, kiemelten fontos együttműködés kezdődött az **erdélyi Startup Hub**-bal, és az általuk indított "Versenyelőny" oktatási rendezvénysorozattal. A 3 napos vállalkozói oktatási rendezvények során egymással párhuzamosan, több teremben folynak, jellemzően a STRT Akadémia repertoárjából ismert oktatások. **Ez az együttműködés jelentős mérföldkő a cégcsoport számára a határon túli magyar nyelvű vállalkozói ökoszisztéma elérésében és a nemzetközi terjeszkedésben is.** Mostanra (2026 április) eddig három alkalommal került ilyen képzési program megrendezésre és tervben van ennek a jövőbeni folytatása is.

### Gábor Dénes Egyetem (GDE) – „MI Jövünk!” program

2025-ben a STRT sikeresen elindította a Gábor Dénes Egyetemen és annak Mesterséges Intelligencia Tudásközpontjával közös társadalmi edukációs programját. A „MI Jövünk!” egy bárki számára ingyenesen elérhető, 3 órás online mesterséges intelligencia alapozó tananyag, amelynek elvégzésével a résztvevők hivatalos mikrotanúsítványt is szerezhetnek. **A program hatalmas sikerrel futott az év során, több tízezer érdeklődőt ért el, jelentősen hozzájárulva a hazai AI-tudatosság növeléséhez és a STRT szakmai láthatóságához.** A programot az egyetem

finanszírozta, a STRT számára tisztos piaci árbevétel termelve.

### Racionalizált területek

A hatékonyság és a fókuszált növekedés érdekében 2025-ben bizonyos korábbi, de nem kellően profitábilis tevékenységeket a cég átalakított vagy kivezetett.

### E-learning és online tananyagok

Bár 2024-ben még készültek célzottan online oktatásra szánt tananyagok, a piac egyértelműen a személyes tanfolyamokat preferálja, és ennek kiegészítéseként az interaktív élő online jelenlétet. **A tisztán online tananyagok iránti felhasználói kereslet alacsonyabb.** A GDE együttműködés ugyanakkor arra is jó példa, hogy más üzleti modellekben és disztribúciós csatornákon továbbra is értékesek lehetnek az online tudásanyagok.

### Online Tanfolyamok

A KÜRT Akadémia online képzései intenzív, néhány órás élő, online tanfolyamok, amelyek kiegészítik a KÜRT Akadémia mélyebb, hosszabb programjait. Főként az AI egy-egy specifikus területére fókuszálnak, például az AI alkalmazására a toborzásban vagy a marketingben. Ezeket a képzéseket a vállalat részben adatbázis-növelő, részben upsell potenciál céljából a jövőben is működtetni tervezi. A STRT Akadémia rendszeresen szervez új témákban ingyenes workshopokat, ezeken keresztül gyűjtve érdeklődőket és tesztelve az új téma iránti keresletet és új vendégelőadók minőségét.

### Nagyvállalati innovációs szolgáltatások

A 2024 év végén indított Nagyvállalati Innováció üzletág a várakozásokkal ellentétben nem igazolta vissza a piaci igényeket megfelelő szinten. **Ezt a területet a cég megszüntette, hogy az erőforrásait a jóval sikeresebb, bizonyított tanfolyami és kamarai együttműködési formátumokra koncentrálhassa.**

## STRT AKADÉMIA VEZETŐI KÉPZÉSEK 2025-BEN

### AI és innováció

AI vezetőknek

AI vezetőknek  
gyakorló workshop

AI pro vezetőknek

AI pro vezetőknek  
gyakorló workshop

AI & jog: túlélőkalauz  
vezetőknek

### Sales és marketing

Sales automatizáció

B2B marketing

Hatékony  
marketingstratégia

Leadekből ügyfelek:  
B2B sales

E-kereskedelem  
KKV-knak

LinkedIn jelenlét  
vezetőknek

Vevőszerzés  
marketinggel

Sales stratégia  
vezetőknek

### Stratégia és pénzügy

Adataalapú  
döntéshozatal

Nemzetközi  
piacralépés

Urald a változást!

Pénzügyekről  
érthetően vezetőknek

### Személyes fejlődés

Tárgyalástechnika  
mesterfokon

Rázós tárgyalási  
szituációk

Személyes  
márkaépítés  
vezetőknek

Személyes  
márkaépítés  
workshop

Mentális egészség  
vezetőknek

Kiállás, kommunikáció, kapcsolat.  
Asszertív kommunikáció

Időgazdálkodás:  
A fókuszról a  
szabadságig

Egyensúlyban:  
Stresszkezelés és  
kiégés-megelőzés

Tudatos  
hatékonyság

### Szervezeti fejlődés

Angyalfelkötő  
tanfolyam

Erdélyi Angyal  
tanfolyam

Tavaszi  
turbófeltöltés  
cégvezetőknek

Nyári  
turbófeltöltés

Őszi turbófeltöltés

Turbófeltöltés  
Jövőtervező workshop

Tavaszi turbófeltöltés  
cégvezetőknek  
(Erdély)

Emberközpontú  
vezető

## KÜRT AKADEÉMIA SZAKÉRTŐI KÉPZÉSEK 2025-BEN

AI a marketingben

Scrum Master Online

AI a toborzásban

Gyakorlati Python  
alapok

AI Technológia

Data Science

Product Owner  
Masterclass

Adatvizualizáció -  
Power BI

Service Design

OKR: Stratégia  
végrehajtás

Urald a változást

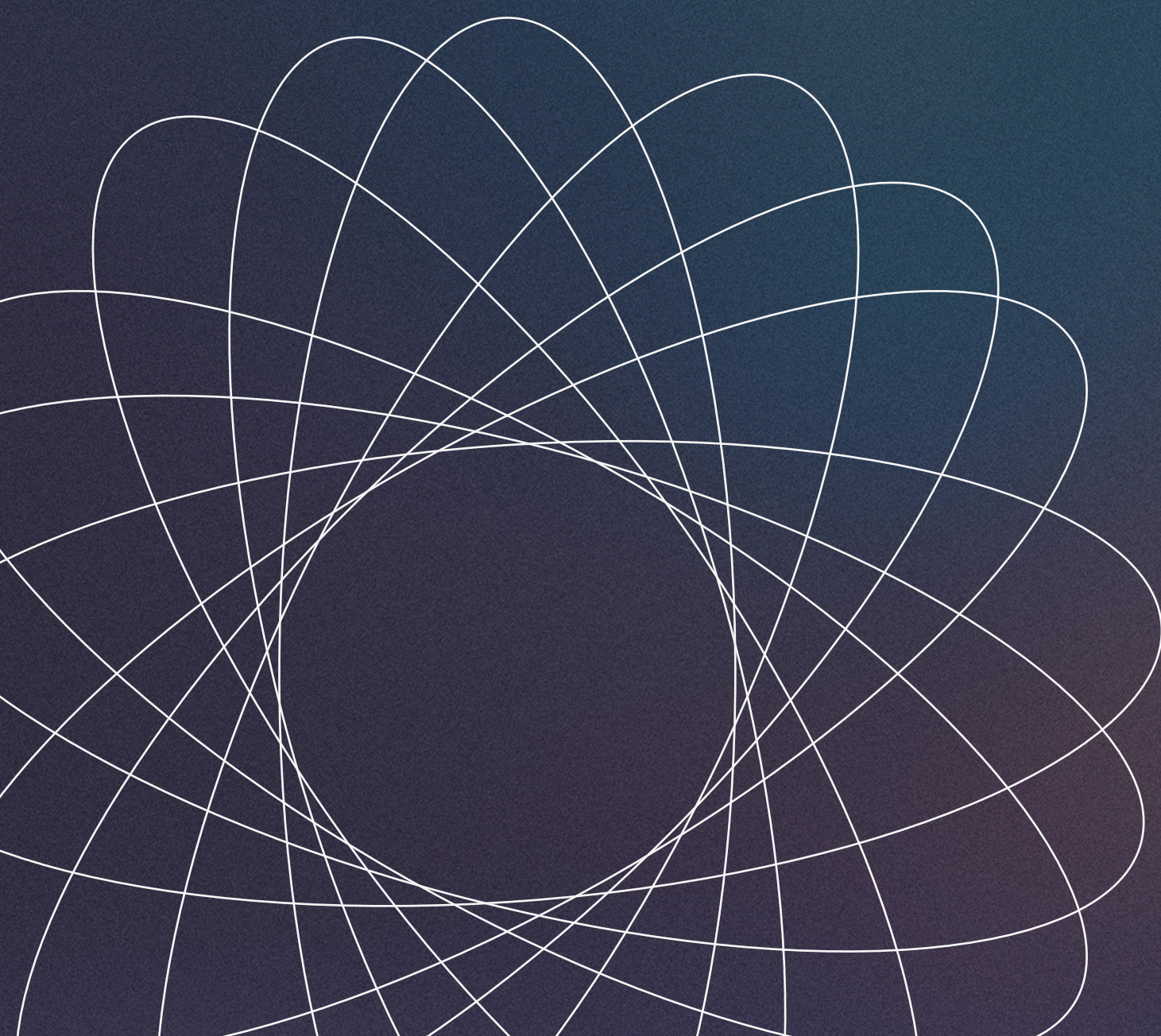
AI for Business

Copilot

Product Owner-  
és Scrum Master  
haladó

SEO, PPC, AI a  
marketingben

Olimpikonok  
eszköztársa  
vezetőknek



## //5

KÜLSŐ KÖRNYEZET<sup>6</sup>**GAZDASÁGI MAKRO KÖRNYEZET  
ALAKULÁSA 2025-BEN**

A 2025-ös évben a globális gazdasági környezet stabilizálódása volt megfigyelhető, miközben a kockázati tőkepiacon érdemleges, ám szelektív, továbbra is AI fókuszú, fellendülés indult meg.

Az OECD adatai szerint a globális GDP növekedés 2025-ben megközelítőleg a 2024-es szinten maradt, a fejlett gazdaságok mérsékeltek, de stabil növekedést mutattak. Az infláció tovább mérséklődött, a fejlett gazdaságokban átlagosan 2-2.5% körüli szintre csökkent, közelítve a jegybanki célokhoz. Ez a makrokörnyezet alapvetően meghatározza azt, hogy milyen a befektetői környezet, a vállalatok finanszírozhatósága és a fejlesztésre fordítható források, ami befektetési társaságként komoly hatást gyakorol a társaság tevékenységére.

Az inflációs nyomás 2025-re érdemben enyhült, ami lehetővé tette a jegybankok számára a monetáris politikájuk további lazítását. Az Európai Központi Bank (ECB) 2025 során további kamatcsökkentéseket hajtott végre, ami kedvezően hatott a vállalkozások finanszírozási feltételeire. **A csökkenő kamatkörnyezet hozzájárult a kockázati tőkebefektetések vonzerejének növekedéséhez,** mivel a

hagyományos, alacsony kockázatú befektetési formák hozama mérséklődött. **Ugyanakkor a geopolitikai bizonytalanságok – különösen az USA és Kína közötti kereskedelmi feszültségek, valamint az orosz-ukrán konfliktus – továbbra is jelentős kockázati tényezőket jelentettek.**

Összességében 2025-ben a globális gazdaság stabilizálódó növekedést és csökkenő inflációt mutatott, ami kedvezőbb befektetési környezetet teremtett a megelőző évekhez képest. A kockázati tőke költsége mérséklődött, ami hozzájárult a startup finanszírozás élénküléséhez. A korai stádiumú (pre-seed, seed) befektetések ugyan továbbra is kihívásokkal szembesültek, a globális kockázati tőkepiacon megfigyelhető fellendülés összességében pozitív irányt jelzett.

**A TECHNOLÓGIAI SEKTOR GLOBÁLIS ÉS RÉGIÓS KÖRNYEZETE**

**A 2025-ös év a globális kockázati tőkepiac határozott fellendülését hozta, három év stagnálás után.** A Crunchbase adatai szerint **a globális startup finanszírozás elérte a 425 milliárd dollárt, ami 30%-os növekedést jelent a 2024-es 328 milliárd dollárhoz képest.**

A BVK jelentése még magasabb, 469 milliárd

6. Források: Crunchbase Global Venture Report 2025, BVK Global Venture Capital Report 2025, OECD Venture Capital Investments in AI Through 2025, Crunchbase European Venture Funding Report 2025, CB Insights State of Venture Report 2025, Dealroom Wrapped 2025-2026, European Dynamism Report 2025, The State of European Micro-Funds 2025, How to Web Venture in Eastern Europe Report 2025, Startup Hungary Riport és Adatbázis, Pitchbook Adatbázis

dolláros globális VC-volumenről számol be, ami 47%-os éves növekedésnek felel meg. 2025 ezzel a valaha volt harmadik legnagyobb kockázati tőke finanszírozási év lett, csupán a 2021-es és 2022-es csúcseveket követően.

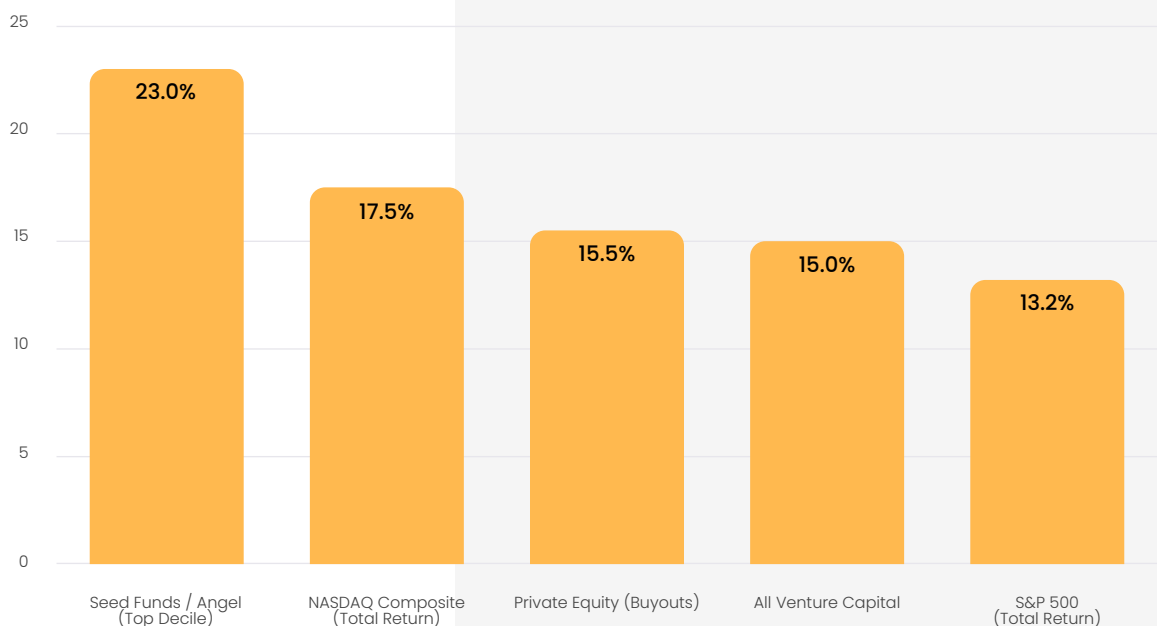
**Az Egyesült Államok piaci részesedése tovább nőtt:** a globális startup tőke mintegy 64%-a, közel 274 milliárd dollár amerikai vállalatokba áramlott, szemben a 2024-es 56%-kal. Európa 58 milliárd dolláros VC-finanszírozást könyvelhetett el, ami 9%-os növekedést jelent, de a régió globális részesedése 14%-ra csökkent. Ázsia 53 milliárd dolláros befektetési volumennel zárta az évet.

2025 globális technológiai piacát a mega-körök dominanciája, az AI-vezérelt befektetési hullám, az EU AI Act fokozatos hatálybalépése, valamint a geopolitikai feszültségek – így az USA és Kína közötti kereskedelmi konfliktus – egyaránt befolyásolták.

**Az exit piac is élénkült: az IPO-k száma 550-re emelkedett (2024: 440),** és az M&A aktivitás az USA-ban történelmi rekordot ért el, amit a Google által a Wiz kiberbiztonsági cég 32 milliárd dolláros felvásárlása fémjelzett.

Összehasonlítva a különböző befektetési lehetőségeket és formákat, jól látható, hogy átlagos hozamot tekintve, kellően nagy és diverzifikált portfólió esetén, a korai stádiumú startup befektetések hozama hosszútávon képes felülmúlni az érettebb stádiumban történő (VC, PE), illetve tőzsdéi befektetések hozamát.

### Historikus performancia adatok 15 évre visszamenőleg<sup>7</sup>

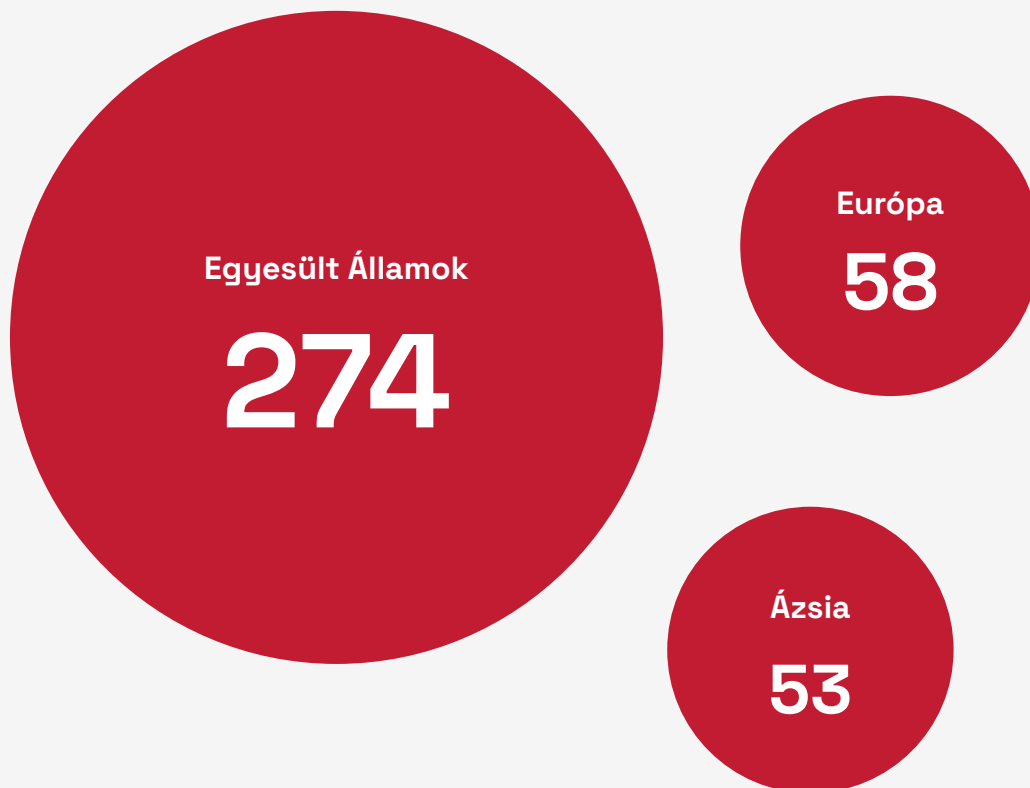


7. Data Sources & Attribution: Private Asset Classes (Angel, Venture Capital, Private Equity / Buyouts): Annualized returns are derived from aggregations of general industry benchmarks and verified performance reports generalized over the last 15-years period. Public Markets (NASDAQ & S&P 500): Total Return Index performance data is sourced directly from NASDAQ QMX and S&P Dow Jones Indices. All public figures are total returns (reinvested).

## BEFEKTETÉSI KÖRNYEZET 2025-BEN

Miközben a globális VC-piac összességében jelentős növekedést mutatott, **a seed szegmensben a fellendülés visszafogottabb volt.** Az STRT a korai (pre-seed és seed) szakaszban fektet be, ezért a befektetői piaci ezen szegmensének alakulása különösen fontos és meghatározó a Társaság számára. A globális seed és pre-seed befektetési piac 2025-ben mérsékelt növekedést mutatott: a Crunchbase adatai szerint **a seed finanszírozás a Q4-ben 9,9 milliárd dollárt ért el, ami 12%-os éves növekedés, de a mega-körök dominálta késői fázisú finanszírozáshoz képest szerényebb dinamikát mutatott.** A 20 millió dollár feletti seed körök a teljes seed finanszírozás egynegyedét tették ki, jelezve, hogy a tőkekoncentráció a korai fázisban is megjelent. Az USA továbbra is vezető szerepet játszott a seed finanszírozásban. Európában a seed finanszírozás Q4-ben 2 milliárd dollárt ért el, több mint 750 ügylettel, nagyrészt stagnálva az előző évhez képest. A befektetők továbbra is szelektívek maradtak, a tőkeáramlás fokozottan az AI- és technológiai fókuszú startupok irányába tolódott.

Globális kockázati tőke földrajzi megoszlása, 2025 (milliárd \$)

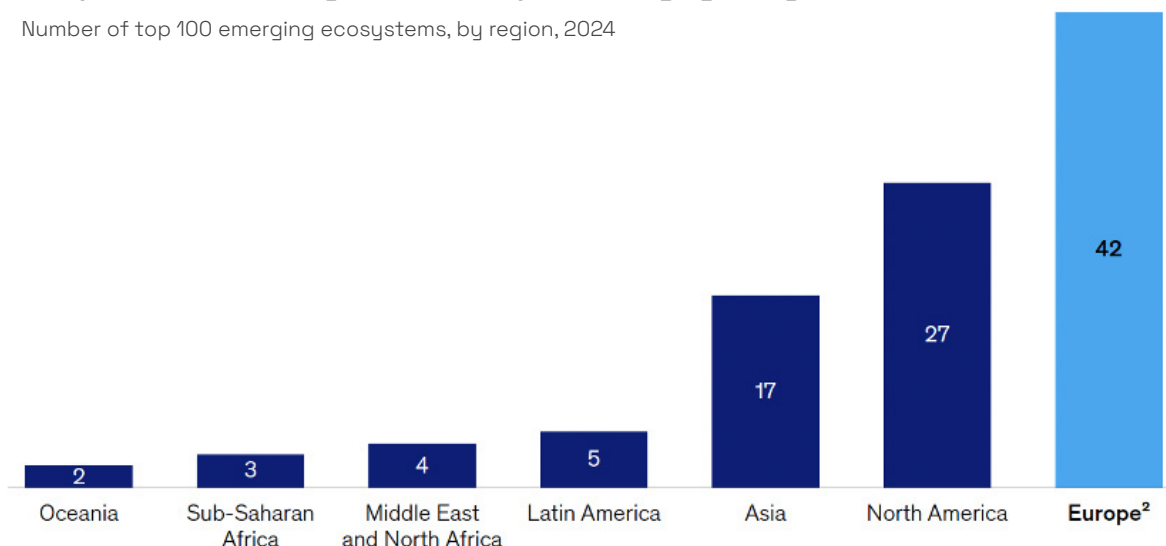


Számos kutatás, riport, politikai és gazdasági körülmény hatására **Európa láthatóan ébredzik, és igyekszik felvenni a versenyt a technológiai-innovációs szektorban az Egyesült Államokkal és Kínával. Ez a gyakorlatban a kockázati tőkepiacra történő erős tőkebeáramlást eredményezheti a következő években.** Ennek az EU gazdaságának fejlesztése mellett a befektetők számára is racionális okai vannak, hiszen helyi kockázati tőke befektetők jól teljesítenek a nemzetközi versenyben is, és az EU rendelkezik a legtöbb, gyorsan fejlődő technológiai ökoszisztémával.

2021-ben a pre-seed és seed szegmens a globális VC-hullám csúcspontján rekord finanszírozási volument ért el. 2022-ben és 2023-ban a kamatemelések és a makrogazdasági bizonytalanság hatására a korai fázisú befektetések fokozatosan visszaestek, miközben a befektetők egyre szelektívebbé váltak. 2024-ben a piac stabilizálódott, de a seed finanszírozás továbbra is elmaradt a 2021-es csúcstól. 2025-ben mérsékelt, 12%-os növekedés volt tapasztalható, ami azonban messze elmaradt a késői fázisú szegmens dinamikájától. **A tőkekoncentráció a korai fázisban is megjelent: a 20 millió dollár feletti seed körök a teljes seed finanszírozás egynegyedét tették ki, a befektetők pedig egyre inkább az AI- és DeepTech-fókuszú startupokat részesítették előnyben.**

#### Europe is home to nearly half of the top 100 emerging ecosystems<sup>8</sup>

Number of top 100 emerging ecosystems, by region, 2024



8. McKinsey & Company: Europe's moonshot moment: Fueling its tech ecosystem for scale, Jun 2025

A kockázati tőkebefektetők stratégiája a pre-seed, seed szinten 2025-ben tovább formálódott:

- **Tőkekonzentráció erősödése:** az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában kiemelkedően nagy kockázati tőkealapokba kezdett koncentrálni a kockázati tőke (20VC, Andreessen Horowitz, Lightspeed stb.)
- **Szektorspecifikus fókusz:** Az AI-fókuszú startupok kiemelt célpontokká váltak; globálisan a VC-befektetések mintegy fele AI-hoz köthető vállalatokhoz áramlott, ugyanakkor az AI minden iparágban megjelent.
- **Javuló exit környezet:** Az IPO-piac óvatos nyitást mutatott (550 tranzakció, +25% év/év), az M&A aktivitás erősödött, de az exit környezet továbbra is szelektív maradt, ami a korai fázisú befektetők számára továbbra is hosszabb tartási időszakot jelent.
- **A globális seed és angel befektetési volumen mérsékelte, 12%-os éves növekedést mutatott** a Q4 adatok alapján.
- A **globális medián deal méret 3,3 millió dollárra nőtt** (2024: 2,4 millió dollár), de ez főként a nagyobb körök súlyának növekedését tükrözi.
- A befektetők továbbra is szelektívek maradtak, **a tőke az AI, DeepTech és robotika startupok irányába koncentrálnak.**

#### VC funding in Europe per sector<sup>9</sup>

|                      | 2025 funding | 2020-2025 funding | 2024-2025 growth | 2020-2025 growth |
|----------------------|--------------|-------------------|------------------|------------------|
| Deep Tech            | 20.3         | 105.2             | 20%              | 108%             |
| AI                   | 11.3         | 47.6              | 59%              | 129%             |
| Fintech              | 11.3         | 88.9              | 32%              | 9%               |
| Enterprise Software  | 11.2         | 57.5              | 61%              | 96%              |
| Health & Lifescience | 8.8          | 52.5              | 4%               | 24%              |
| Climate Tech         | 6.0          | 54.2              | -19%             | 44%              |
| Energy               | 4.9          | 33.9              | -8%              | 138%             |
| Transportation       | 3.4          | 34.4              | -9%              | -7%              |
| Food                 | 2.0          | 26.8              | -23%             | -20%             |
| Hosting              | 2.0          | 4.0               | 224%             | 461%             |
| Marketing            | 1.9          | 22.1              | -16%             | -41%             |
| Security             | 1.7          | 9.9               | 51%              | 125%             |
| Real Estate          | 1.3          | 12.6              | 9%               | -14%             |
| Travel               | 1.2          | 7.3               | -14%             | 27%              |
| Media                | 1.1          | 8.9               | 8%               | -1%              |

## TECHNOLÓGIAI FÓKUSZ: AI DOMINANCIA, DEEPTech ÉS MEDTECH

A globális kockázati tőkepiacon 2025-ben határozott növekedés volt megfigyelhető, a befektetési volumen elérte a 425–469 milliárd dollárt (forrástól függően), amely 30–47%-os emelkedést jelentett az előző évhez képest. **A növekedés döntően az AI szektornak volt köszönhető, de a DeepTech, robotika, védelmi ipar és egészségügyi technológia szektorok is növekedést mutattak.** Az AI szektor növekedése és hatása önmagán túlmutat, hiszen az LLM és vibe-coding eszközök a szoftver termékek piacának belépési korlátját sosem látott alacsony szintre lökték, emiatt erősödik a verseny, és korábban erős pozícióban lévő SaaS cégek pozíciója ingott meg. Emiatt a befektetők a SaaS cégek mellett, részben helyett egyre nyitottabbá váltak a lassabb és költségesebb fejlődési pályát bejárni képes, ám sokkal védhetőbb területen tevékenykedő DeepTech és MedTech cégek iránt.

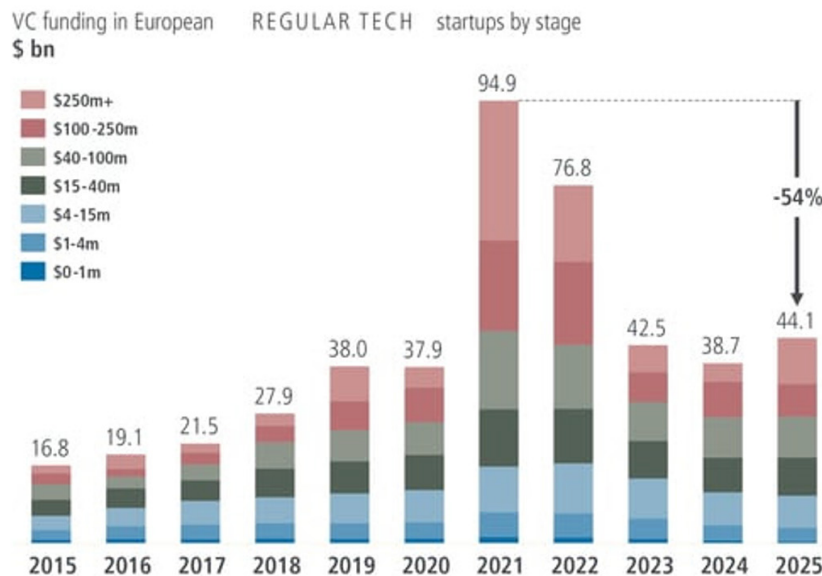
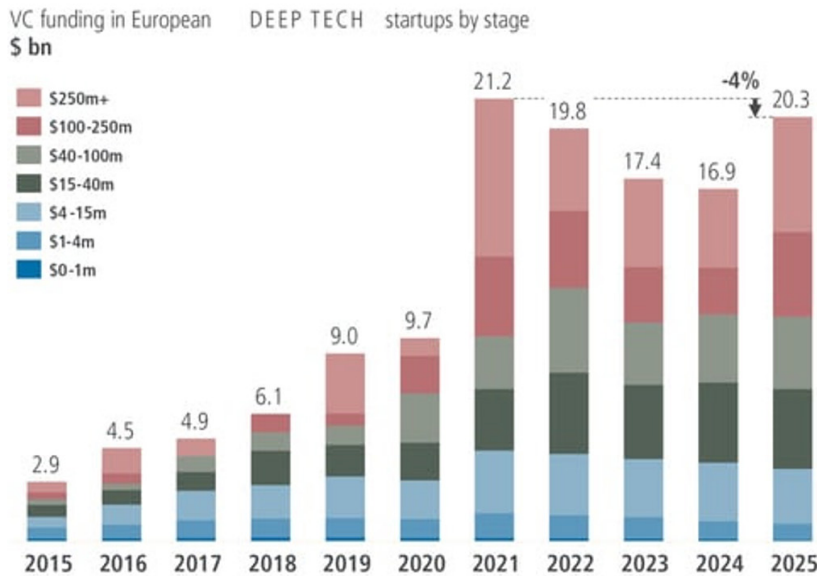
A mesterséges intelligencia történelmi csúcsra ért a kockázati tőkebefektetések terén: **a Crunchbase szerint a teljes globális VC-finanszírozás mintegy 50%-a, azaz 211 milliárd dollár AI startupokhoz áramlott – ez 85%-os növekedés a 2024-es 114 milliárd dollárhoz képest.** Az OECD adatai szerint az AI cégek a teljes globális VC-befektetés 61%-át, 258,7 milliárd dollárt vonzottak, megduplázva a 2022-es 30%-os részarányt.

- **Mesterséges intelligencia:** Az AI startupok összesen 211–259 milliárd dollárnyi befektetést vonzottak (forrástól függően), ami 85%-ot meghaladó növekedés az előző évhez képest. Az év legnagyobb finanszírozási körei szinte kizárólag AI-hoz kötődtek: az OpenAI két körben 40+22,5 milliárd, az Anthropic 15+13 milliárd, a Scale AI 14,8 milliárd dollárt vonzott. A generatív AI-ra fókuszáló cégek finanszírozása elérte a 35,3 milliárd dollárt. Az AI infrastruktúra és hosting szektor önmagában 109,3 milliárd dollárt vonzott az OECD adatai szerint.



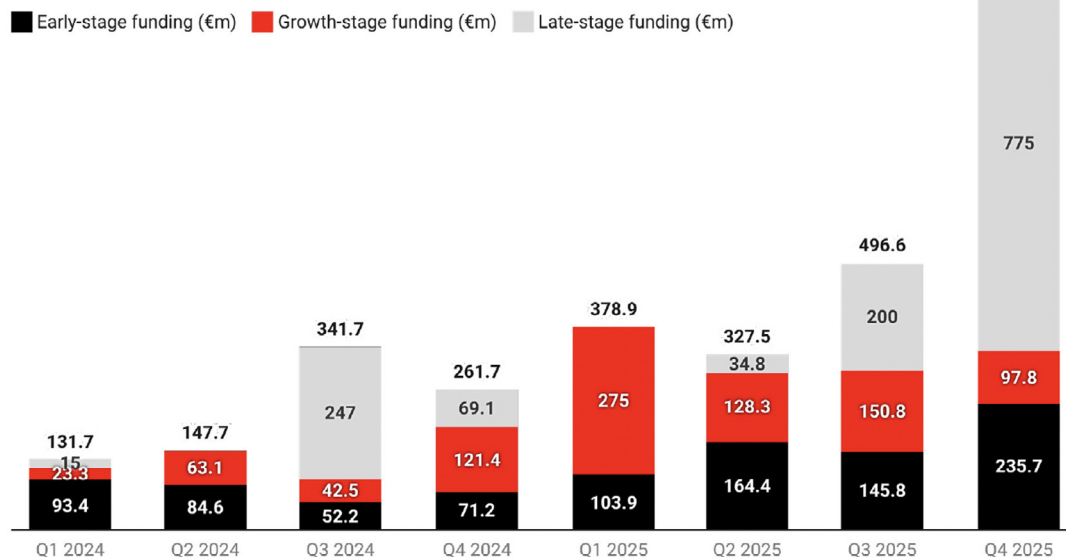
- MedTech és Egészségügyi technológia:** Az egészségügyi és biotech szektor a második legnagyobb finanszírozási kategória volt, mintegy 71,7 milliárd dollárral, enyhe emelkedést mutatva 2024-hez képest. A pénzügyi szolgáltatások szektora 52 milliárd dollárral a harmadik helyen végzett.
- DeepTech és Robotika:** Az erős K+F háttérű, úgynevezett mély-technológiai szektorok – beleértve a kvantum-technológiát, ürtechnológiát és ipari automatizációt – tovább erősödtek. A robotika finanszírozása rekordszintre, 40,7 milliárd dollárra emelkedett (74%-os éves növekedés), különösen az ipari humanoid robotika területén volt élénk a befektetői érdeklődés.

**VC funding in European deep tech and regular tech startups, per year<sup>10</sup>**



10. 2026 European Deep Tech Report, co-authored by Lakestar, Walden Catalyst, Dealroom.co, and Hello Tomorrow

## Equity funding for European digital health startups by quarter, 2024-25<sup>1)</sup>



## A 2025-ÖS KOCKÁZATI TŐKEPIAC JELLEMZŐ STRUKTURÁLIS VÁLTOZÁSAI:

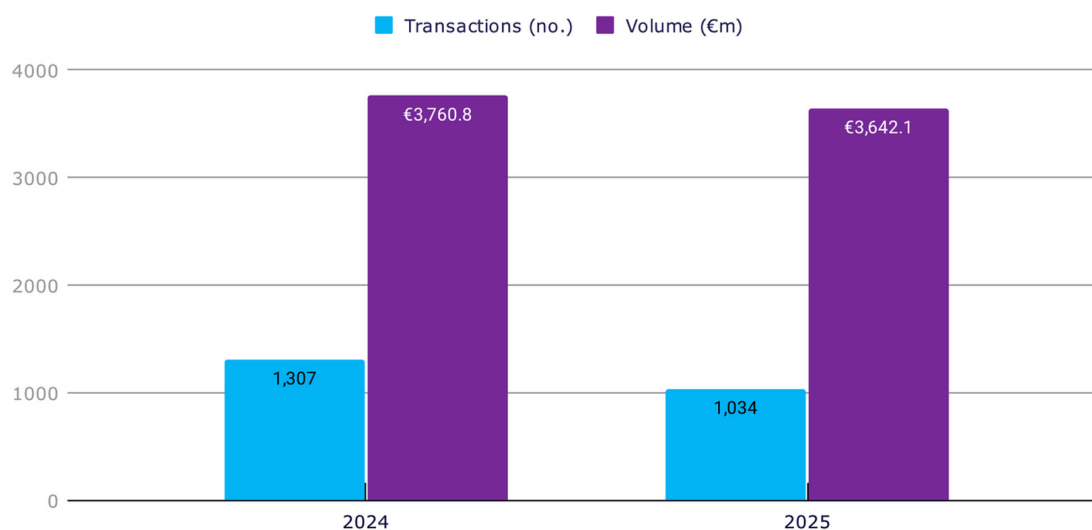
- **A mega-körök (100 millió dollár feletti finanszírozási körök) uralták a piacot:** 738 ilyen tranzakció valósult meg (2024: 537), amelyek a teljes globális VC-finanszírozás kétharmadát tették ki.
- De miközben **a befektetési volumen jelentősen nőtt, az ügyletek száma tovább csökkent:** globálisan mintegy 29 500 tranzakcióra esett (2024: 35 000+), ez már a harmadik egymást követő év csökkenő deal-számmal.
- **Az átlagos deal-méret 24,7 millió dollárra nőtt** (2024: 14,9 millió dollár), jelezve a tőke fokozódó koncentrációját a „kategória-győztesek” körül.
- **A másodlagos piac aktivitása tovább erősödött:** az USA-ban a VC másodlagos piaci forgalom elérte a 94,9 milliárd dollárt (2025 Q3-ig), a kiegészítő likviditási eszközként való alkalmazása általánossá vált.

**A globális tőke arányok és befektetések régióként változó képet mutattak: az USA a globális VC-finanszírozás 64%-át adta (274 milliárd dollár), Európa 14%-ot (58 milliárd dollár), Ázsia 11%-ot (53 milliárd dollár).** 2025-ben 122 új unikornis (olyan még nem tőzsdén jegyzett vállalat, amelynek piaci értéke eléri vagy meghaladja az 1 milliárd amerikai dollárt) jött létre (2024: 81), amelyből 83 amerikai, 18 európai volt. A globális unikornisok összesített száma meghaladta az 1300-at.

## A KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPAI, VALAMINT A MAGYAR KOCKÁZATI TŐKEPIAC HELYZETE

A Közép- és Kelet-Európai (CEE) régió kockázati tőkepiaca 2025-ben a globális fellendülésből korlátozott mértékben részesült. Európa egészében a venture finanszírozás 58 milliárd dollárra nőtt a Crunchbase adatai szerint (9%-os emelkedés), de a kontinens globális részesedése 14%-ra csökkent (2024: 18%). A How to Web és Dealroom adatai alapján a CEE-régió összesen 3,64 milliárd euró kockázati tőkét vonzott 1 054 tranzakcióban, ami az európai VC-volumennek mindössze 5,5%-át teszi ki – miközben a régió Európa népességének közel egyharmadát adja. Ez az aránytalanság nem a tehetség, hanem a tőkeinfrastruktúra fejletlenségét tükrözi. A How to Web jelentése **a 2025-ös évet a CEE régió számára az „újralibrálás évének” nevezi: kevesebb tranzakció valósult meg, de a befektetésenkénti tőke nőtt, a pre-seed körök átlagos mérete 45%-kal, a seed körök átlagos mérete 43%-kal emelkedett az előző évhez képest.**

Total Transactions & Volumes in 2024 vs. 2025<sup>12</sup>



### Európában az AI első ízben vált a vezető befektetési szektorrá:

mintegy 17,5 milliárd dollár áramlott AI-startupokhoz (2024: 10 milliárd dollár), ami 75%-os növekedést jelent. **Az egészségügyi és biotech szektor 13,4 milliárd dollárral a második, a hardware és deep tech szektorok 10,8 milliárd dollárral a harmadik helyen végeztek.** A fintech szektort, amely korábban vezető pozíciót töltött be, 7,4 milliárd dollárral az AI szorította le. A legnagyobb európai finanszírozási körök: Mistral AI (közel 2 milliárd dollár, az ASML vezetésével), Nscale (1,1 milliárd dollár) és Kraken (1 milliárd dollár). A CEE régióban az AI és az enterprise szoftver (ElevenLabs, CAST AI, Pactum), a fintech (Seon, Midas, Monobank), az űrtechnológia (ICEYE, EnduroSat) és a robotika

(Aerones, Starship, Nomagic) vonzották a legtöbb tőkét. Az európai korai fázisú szegmensben fontos fejlemény az európai mikro-alapok robbanásszerű növekedése: a 25 millió euró alatti alapok 63%-a 2022 után jött létre, és egyre fontosabb szerepet töltenek be a pre-seed és seed finanszírozásban. A mikro-alapok medián befektetési jegye 300 ezer euró, medián alapterületük 19,5 millió euró, és a legjobb negyedükben a befektetések 24%-a háromszoros vagy annál magasabb megtérülést ér el.

Európában országoként az Egyesült Királyság vezette a rangsort közel 17 milliárd dollárral (a BVK szerint 20,8 milliárd dollár), Franciaország 8,5–9 milliárd dollárral és Németország 7,6–8,4 milliárd dollárral követte. A CEE régió belül Lengyelország megerősítette vezető pozícióját: 786,7 millió euró befektetéssel és 182 tranzakcióval a harmadik helyről az első helyre lépett előre, 53%-os éves növekedést produkálva, amit az ElevenLabs 169,7 millió eurós és az ICEYE 150 millió eurós köréi fémjeleztek. Törökország 527,4 millió euróval a második helyre csúszott (48%-os visszaesés), Görögország 457 millió euróval a harmadik lett. Észtország (319,1 millió euró, 74 ügylet), Csehország (282,2 millió euró, 66 ügylet), Bulgária (233,6 millió euró, 180%-os növekedés), Szlovákia (229,1 millió euró, 77%-os növekedés) és Litvánia (200,4 millió euró) követték. Ukrajna 163 millió euróval és 120 tranzakcióval a régió legdinamikusabban növekvő piaca volt (285%-os éves növekedés), ahol a védelmi technológia rendszerszintű pillérré vált. **Magyarország 149,9 millió euróval (25 ügylet<sup>13</sup>) a tizenegyedik helyen végzett a CEE-rangsorban.**

A régió befektetéseinek szakaszok szerinti megoszlása jellemző eltérést mutat az európai átlaghoz képest: a CEE-ben a tőke 43%-a korai fázisú (pre-seed, seed, Series A) befektetésekbe áramlik, szemben az európai 23%-kal, ami a növekedési fázisú finanszírozás strukturális hiányát jelzi. A CEE húsz legnagyobb tranzakciója 2025-ben összesen 1,7 milliárd eurót tett ki, ami a régió teljes befektetési volumenének közel felét adja – ez az erős tőkekoncentráció a globális tendenciákat tükrözi.



13. A Pitchbook, Crunchbase, Startup Hungary adatbázisai, valamint a STRT Holding saját adatai alapján 2025-ben a hazai VC befektetések száma 75, ami a How to Web jelentésében szereplő ügyletszámnál jelentősen magasabb

### Az EU és Németország különösen jelentős lemaradást mutatott globális összehasonlításban:

a BVK jelentése szerint az EU a globális VC-volumen mindössze 8,6%-át (40,5 milliárd dollár), Németország pedig csupán 1,6%-át (7,6 milliárd dollár) képviselte 2025-ben, ami jelentősen elmarad GDP-súlyuktól. A McKinsey és Boardwave közös jelentése rámutat, hogy bár Európában ma már több mint 280 szoftver vállalat éri el a 100 millió eurós éves ismétlődő árbevételt, a skálázás továbbra is kihívás: az európai startupok kevesebb mint 3%-a éri el az 1 milliárd eurós értékelést, szemben az amerikai 5-10%-kal. Az európai ösztönzők (Scale-up Europe Fund, European Tech Champion Initiative II, Deutschlandfonds) formálódnak, az Európai Bizottság 2025. májusi startup és scaleup stratégiája pedig 2027-ig 20 milliárd eurós célösszeget tűzött ki, de ezek hatása még nem érződött érdemben.

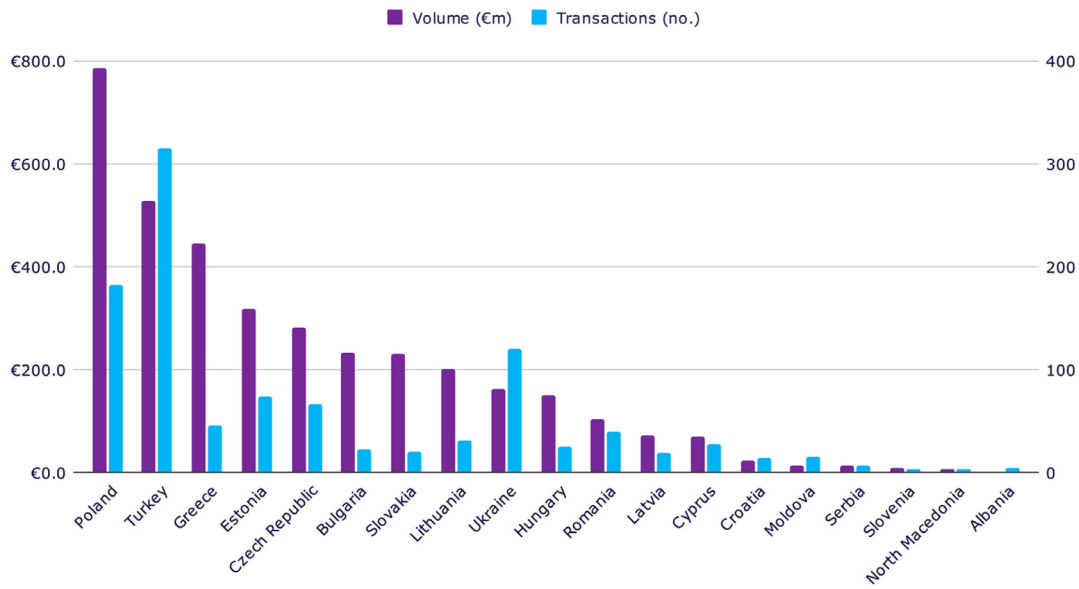
A régiós startup ökoszisztéma növekedése leállt, a növekedési fázis finanszírozása a régióban korlátozottan megoldott, azonban a piac kiaknázatlan lehetőségei miatt ez nagy növekedési lehetőséget biztosít a régió befektetői számára, amennyiben a szükséges tőke biztosítható.

### Investment Activity by Country 2025 vs. 2024<sup>14</sup>

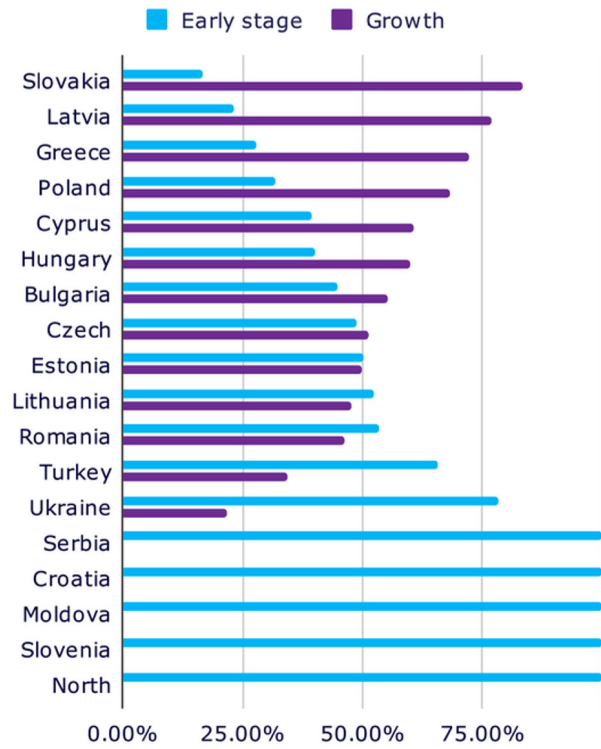


| Country  | Transactions 2024 | Volume (€m) 2024 | Transactions 2025 | Volume (€m) 2025 | YoY change in investment volume (%) | YoY change in transactions (%) |
|----------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------------------------|--------------------------------|
| Ukraine  | 50                | €42.3            | 120               | €163.0           | 285%                                | 140%                           |
| Poland   | 149               | €462.9           | 182               | €786.7           | 70%                                 | 22%                            |
| Bulgaria | 31                | €83.5            | 23                | €233.6           | 180%                                | -26%                           |
| Hungary  | 25                | €54.1            | 25                | €149.9           | 177%                                | 0%                             |
| Slovakia | 40                | €129.8           | 20                | €229.1           | 77%                                 | -50%                           |

### Capital Distribution by Country: Volume and Transactions 2025<sup>15</sup>



### Early Stage Capital vs. Growth Capital 2025<sup>16</sup>



## A HAZAI STARTUP ÖKOSZISZTÉMA ÉS KOCKÁZATITŐKE PIAC

**2025-ben a magyar startup piacon a kockázati tőkebefektetések összesen 149,9 millió eurót értek el – 40% korai fázisú, 60% növekedési fázisú – , ami 177%-os éves növekedés, de a globális és európai fellendüléshez képest továbbra is visszafogott marad.** A Dealroom

adatai alapján az egy főre jutó kockázati tőkebefektetések mértéke közel 10 euró volt, míg a How to Web adatai alapján 15 euró, ami az előző évhez képest ugyan jelentős növekedés, de még így is régiósan az egyik legalacsonyabb szint, és a mutató több mint felét a Seon 70,9 millió eurós Series C köre adta.

Összehasonlításképpen: Lengyelország 786,7 millió eurót, Észtország 319,1 millió eurót, míg Csehország 282,2 millió eurót vonzott. **A piaci befektetők – köztük a STRT Holding Nyrt., amely 2025 év végére 100-at meghaladó kumulált befektetésszámával az ország egyik legaktívabb kockázati befektetőjévé vált – és az üzleti angyalok aktivitása fokozódott, de a hazai kihelyezési volumen továbbra is alacsony volt a régió országaihoz viszonyítva.**

A How to Web jelentése szerint Magyarország a CEE-rangsor tizenegyedik helyén áll, messze elmaradva nemcsak a régiós éllovasoktól, hanem a hasonló méretű Bulgáriától (233,6 millió euró), Szlovákiától (229,1 millió euró) vagy akár Lettországtól (71,6 millió euró, jóval kisebb gazdasággal) is.

A magyar startup-ökoszisztéma 2025-ben továbbra is kihívásokkal teli környezetben működött, miközben a VC-piac fellendülése inkább a késői fázisú és mega-körök formájában realizálódott, amelyből a hazai korai fázisú ökoszisztéma keveset profitált. **A hazai ökoszisztéma a politikai, jogbiztonsági, háborús, FX, FDI, gazdasági növekedés stb. kihívások és kockázatok miatt lassabban fejlődik régiós társainál.** Az ökoszisztéma éréséről tanúskodik, hogy a külföldi befektetők részvétele a finanszírozási körökben a 2022-es 33%-ról 76%-ra ugrott 2025-re, és a teljes hazai startup finanszírozás többsége külföldi tőkéből származik – ami a Day One Capital szerint egyértelműen a piac nemzetköziesedését és a magyar alapítók globális ambícióinak felértékelődését jelzi. A befektetések 40%-a korai fázisú (pre-seed, seed, Series A), 60%-a pedig növekedési fázisú (Series B–E) volt, ami az érettebb CEE-piacokhoz hasonló megoszlást mutat. Pozitív fejleményként az MFB Csoporthoz tartozó Hiventures 2025 végén, 2026 elején mintegy 17 milliárd forint keretösszegű új kockázati tőkealapot indított (GINOP Plusz program keretében), amely a korai fázisú, AI-, deeptech- és egészségügyi innovációval rendelkező startupokat célozza, egyenként legfeljebb 300 ezer eurós befektetésekkel. A csökkenő kamatkörnyezet és az AI iránti befektetői érdeklődés ugyan néhány hazai szektornak kedvezett, de a magyar startupok továbbra is jellemzően csak



külföldi befektetőknel találunk tőkét, a hazai lehetőségek korlátozottak.

**A globális tendenciával összhangban a hazai kockázati tőkések fókuszja is a kevesebb, de nagyobb potenciállal bíró startupokra helyeződött át.** A magyar VC-k alapvetően a B2B SaaS, AI és MedTech startupokat preferálták, amelyek nemzetközi növekedési lehetőségeket kínáltak. A régióban Lengyelország kiemelkedett mint a CEE egyértelmű befektetési központja (786,7 millió euró, 182 ügylet), de Bulgária (180%-os növekedés), Ukrajna (285%-os növekedés) és Lettország (79%-os növekedés) is dinamikusabb piacot mutattak, mint Magyarország. **Az ország nagy finanszírozási**

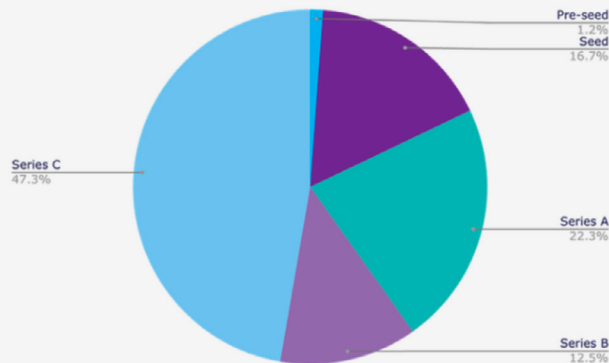
**köröket továbbra is alig vonzott, és a magyar startupok jelentős része továbbra is külföldi befektetőket és jogi székhelyáthelyezést fontolgatott.** Az egyik legnagyobb kihívás továbbra is a lokális exit lehetőségek hiánya maradt, bár globálisan az IPO-piac enyhe javulást mutatott (550 új tőzsdei bevezetés, 25%-os éves növekedés), az M&A-aktivitás pedig történelmi rekordot döntött (131 milliárd dollár), amiből a hazai ökoszisztéma is profitálhat a következő években. Az európai mikro-alapok terjedése szintén pozitív fejlemény lehet a magyar korai fázisú startupok számára: a 25 millió euró alatti alapok 63%-a 2022 után jött létre, és egyre aktívabban keresik a befektetési lehetőségeket a CEE-régióban is.

### Hungary

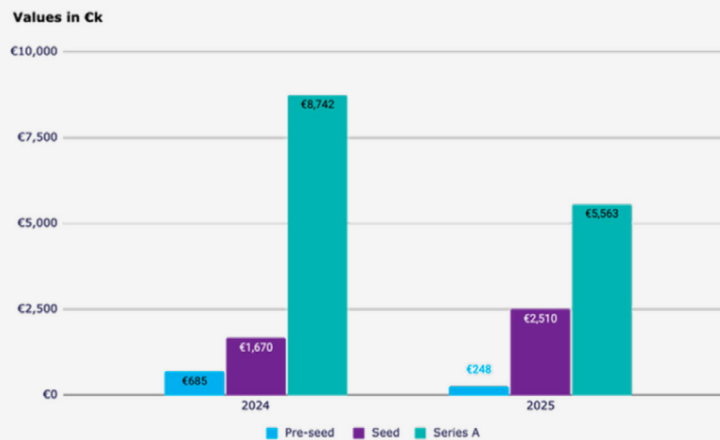
€60m of the capital was invested at the early stages, while €89m at the later stages.

The average seed transaction was €2.5m, while the average pre-seed was €248k.

Hungary - Volume by Stage 2025<sup>17</sup>



Hungary - Average Deal Size<sup>17</sup>



## FORINT ÁRFOLYAM ALAKULÁSA ÉS HATÁSA A PORTFÓLIÓÉRTÉKELÉSRE

A forint árfolyama 2025-ben összességében erősödést mutatott, éven belül az EUR/HUF árfolyam a 374–411 sávban mozgott. Az erősödéshez hozzájárult, hogy miközben az MNB tartotta az alapkamatot, az ECB, a Fed, valamint a cseh és lengyel jegybank csökkentette a kamatszintjét, így a forint kamakelőnye növekedett. A többletes külkereskedelmi mérleg és a pozitív folyó fizetési mérleg szintén támaszt adott a magyar devizának. Az HUF/USD árfolyam jelentős ingadozást mutatott, év elején még 400 felett, év végére 328 HUF/USD-re erősödött, az éves átlag 353,20HUF/USD.

**Az árfolyammozgások közvetlen hatással vannak a STRT portfólió értékelésére, mivel a befektetések jelentős része USD vagy EUR alapú.** Erős forint esetén az EUR-ban vagy USD-ben értékelt portfóliócégek forintra átszámított értéke csökken, ami negatívan hat a Társaság forintban kimutatott saját tőkéjére. 2025-ben a forint éves szintű erősödése – különösen az USD-vel szemben – érdemben csökkentette a portfólió forintban kimutatott értékét. Hosszabb távon ugyanakkor fontos megjegyezni, hogy a forint a régiós devizákhoz képest – a cseh koronához és a lengyel zlotyhoz viszonyítva – továbbra is gyengébben teljesít.

## FDI SZABÁLYOZÁS ÉS NEMZETKÖZI BEFEKTETÉSEK

Magyarországon 2025-ben jelentős változások történtek a külföldi közvetlen befektetések (FDI) szabályozásában. Az országban két párhuzamos FDI-szűrőrendszer működik: a 2019 óta hatályos általános rendszer és a COVID-19 nyomán 2020-ban bevezetett különleges FDI-rezsim, amely a jelenlegi szabályozás szerint 2026. december 31-ig marad érvényben. 2025. június 24-én jelentős, utóbb időlegessé váló módosítások léptek hatályba a magyar állam elővásárlási jogával. Emellett a minisztériumi vizsgálati határidő 30-ról 45 munkanapra nőtt, háromszori 30 napos hosszabbítási lehetőséggel.

Ezek a szabályozási változások a startup ökoszisztémára is hatással vannak, különösen azon cégek esetében, amelyek külföldi befektetőktől vonnak be tőkét, vagy egyszer szeretnék társaságukat külföldi vevőnek értékesíteni. **A kibővített elővásárlási jog és a hosszabb vizsgálati határidők növelhetik a nemzetközi befektetők bizonytalanságát és lassíthatják a tranzakciókat, csökkenthetik a magyar startupok nemzetközi finanszírozási lehetőségeit és piac méretét.** A STRT számára ez kiemelt figyelmet igényel a külföldi társbefektetőkkel való együttműködés és a portfóliócégek következő körös



finanszírozása során. Az FDI szabályozás körüli bizonytalanságok kezelése, a fenti helyzetből kialakult bizalmi válság csak tudatos, és hosszú távú szabályozói munkával kezelhető.

## HAZAI OKTATÁSI PIAC

A vállalati képzések piacán 2025-ben tovább erősödött az AI és digitális transzformációs képzések iránti kereslet. A vállalkozások főként a gyorsan alkalmazható tudást, gyakorlatorientált ismereteket nyújtó programokat részesítették előnyben, különösen az AI alkalmazások, automatizáció és stratégiai tervezés területén. Ezt a piaci elmozdulást támasztja alá a cégcsoport ideai döntése is az e-learning és az előre rögzített tananyagok háttérbe szorításáról.

A 2020–2022 közötti COVID-19 időszak után kialakult trend 2025-ben is folytatódott: a kizárólag online kurzusok iránti kereslet tovább mérséklődött, miközben a személyes jelenléttel járó, kapcsolatépítési lehetőségeket kínáló képzések iránti kereslet tovább nőtt.

Bár 2025-ben átfogó piackutatást nem végeztünk a közönségünk körében, a korábbi évekből származó adataink és a folyamatos ügyfél-visszajelzések egyértelműen mutatják, hogy a **továbbképzések preferált típusa első**

**helyen a konferenciák, második helyen pedig a személyes tréningek és tanfolyamok. A résztvevők elsősorban a stratégiai tervezés, az AI alkalmazások, illetve az új technológiai területek iránt érdeklődnek, de töretlenül népszerű téma maradt a az innováció és a kommunikáció.**

Jól mutatja a hazai gazdasági helyzetet és a vállalatok óvatosabb tervezését az a tény, hogy egy korábbi, saját közönségünk körében végzett felmérésünk válaszadói éves szinten legfeljebb 250.000 Ft-ot szántak szakmai fejlődésre. Ezt az előzetes keretet a 2025-ös tényadatok is szorosan visszaigazolják: a STRT cégcsoport által szervezett nyílt képzéseken a résztvevők az év során átlagosan 287,967 Ft-ot költöttek (az előző évi átlagos 258.786 Ft-hoz képest enyhe növekedés). Ez az adat rávilágít arra, hogy **bár a képzési költségvetések behatároltak, a valóban minőségi, azonnal hasznosítható és gyakorlatias tudásért – különösen a technológiai transzformáció és az AI területén – a gazdasági nehézségek ellenére az ügyfelek továbbra is hajlandóak a tervezett keretüket maximálisan kihasználni, sőt, akár túl is lépni azt.** Egyúttal visszaigazolja a képzési portfólióink árazási stratégiáját is, hiszen szolgáltatásaink értéke és ára pontosan találkozik a piac fizetőképességével és tanulási hajlandóságával.



# // 6

## FORRÁSBEVONÁS ÉS TŐKEPIACI SZINTLÉPÉS

A 2025-ös esztendő a STRT Holding Nyrt. finanszírozási stratégiájában a kiteljesedés éve volt. Fenntartható növekedési modellünk alapköve a szakaszos, ismételt tőkebevonás, amely biztosítja a dinamikus portfólióbővítéshez és skálázódáshoz szükséges forrásokat. Az év során végrehajtott tőkeági műveletek – **a zártkörű kibocsátásoktól a sikeres nyilvános részvényjegyzésig** – nem csupán a Társaság tőkeerejét növelték, hanem a befektetői bázisát is szélesítették, a közkezhányadát növelték és ezáltal megteremtették a technikai feltételeket a **Budapesti Értéktőzsde szabályozott piacára, a Standard kategóriába történő átlépéshez is**. Ez a stratégiai szintlépés a transzparencia és a befektetői bizalom új fokozatát jelenti a holding életében.

Az alábbiakban részletesen bemutatjuk a 2025. üzleti év tőkeemelési szakaszait, azok céljait és a Társaság részvénytörzsére gyakorolt hatásait:

### **Zártkörű tőkeemelések és intézményi bizalom**

Az év első felében, 2025. május 7. napján lezajlott zártkörű tőkeemelés során kibocsátásra került mindösszesen 412.739 darab, egyenként 100 forint névértékű, 403.414.550 forint össz-kibocsátási értékű, „A” sorozatú, dematerializált törzsrészvény. Ezt követően 2025. júliusában két lépcsőben további 120.267 darab „A” sorozatú törzsrészvény kibocsátására került sor, összesen 120.749.136 forint össz-kibocsátási értékben.



## Ösztönzési rendszer és munkavállalói elköteleződés

A fenti tőkeemeléseken felül a Társaság javadalmazási politikájához kapcsolódóan egy speciális részvénykibocsátásra is sor került. Az Anyavállalat által 2025. április 29. napján indított Munkavállalói Résztulajdonosi Programhoz (MRP) kapcsolódóan 2025. augusztus 6-án 104.245 darab, egyenként 100 forint névértékű és 100.075.200 forint össz-kibocsátási értékű részvény jegyzése valósult meg. A Társaság menedzsmentje stratégiai lépésként értékelte a program indítását, mivel az a kulcsmunkavállalók és vezető tisztségviselők érdekeit közvetlenül a részvényesi érték növekedéséhez kapcsolja.

## Nyilvános részvényjegyzés és a Standard kategória elérése

A 2025. üzleti év legjelentősebb tőkeági eseménye a Budapesti Értéktőzsde Standard

kategóriájába történő átlépéshez kapcsolódó nyilvános részvényjegyzés (IPO) volt. A tranzakció lezárásaként 2025. december 10. napján 1.503.962 darab, egyenként 100 forint névértékű és 1.353.565.800 forint össz-kibocsátási értékű törzsrészvény kibocsátására került sor. A tranzakció sikereként a Budapesti Értéktőzsde 2025. december 19. napjával engedélyezte a Társaság részvényeinek bevezetését a szabályozott piac Standard kategóriájába, ami a STRT Holding számára szélesebb befektetői bázist és fokozott piaci láthatóságot biztosít.

## Részvénystruktúra változása

A fenti részvénykibocsátások révén a Társaság összes részvény száma 2024. december 31-ről 2025. december 31-re 5.073.028 darabról 7.214.241 darabra emelkedett. A záró állomány 6.665.665 darab „A” sorozatú törzsrészvényből és 548.576 darab „C” sorozatú szavazatszűbségi részvényből tevődik össze.



# // 7

## KOCKÁZATI TÉNYEZŐK ÉS KEZELÉSÜK

A 2025-ös üzleti év során a makrogazdasági és geopolitikai környezet komplexitása tovább fokozódott, új típusú alkalmazkodást kényszerítve ki a tőkepiaci szereplőkből. Míg az inflációs nyomás mérséklődése bizonyos régiókban lehetővé tette a kamatkörnyezet óvatos lazítását, a globális kereskedelmi politika kiszámíthatatlansága új kockázatokat hozott a felszínre.

**A globális protekcionizmus és vámháborúk kockázata:** Az Egyesült Államok külkereskedelmi politikájában bekövetkezett fordulat, a kilátásba helyezett vagy életbe léptetett vámtarifák és kereskedelmi korlátozások globális „hullámokat” indítottak el. Ez nemcsak az ellátási láncok költségszerkezetét írta át, hanem a technológiai export szabályozásán keresztül közvetlen hatással van a portfóliócégeink nemzetközi skálázódási lehetőségeire és exit-kilátásaira is.

**Geopolitikai feszültségek:** Az orosz-ukrán konfliktus elhúzódása, valamint a közel-keleti instabilitás továbbra is jelentős volatilitást okoz az energiaárakban és a befektetői kockázati étvágyban. A STRT Holding menedzsmentje ezen bizonytalanságokat nem elszigetelt eseményekként, hanem egy tartósan megváltozott globális rend részeként kezeli.

**A Társaság válasza ezen kihívásokra a diverzifikáció mélyítése, az iparágagnosztikus szemlélet és a készpénz-hatékonyság (capital efficiency) prioritása.** Stratégiánk lényege, hogy portfóliónk ne csupán túlélje, hanem a technológiai adaptáció révén profitáljon is a piaci áttrendeződésekből.

## KOCKÁZATOK BEMUTATÁSA

- **Kockázati tőkebefektetések kockázatai:** A kockázati tőkebefektetések magas kockázatot hordoznak, mivel gyakran korai (pre-seed, seed) stádiumú vállalkozásokba történik befektetés, amelyek piaci bizonytalanságokkal és változó gazdasági körülményekkel küzdenek. A befektetések hosszú távú megtérülési ideje és a vállalkozások sikerének kiszámíthatatlansága jelentős kockázatot jelent.
- **Valós érték meghatározásával kapcsolatos kockázatok:** A Társaság befektetési tevékenységének jelentős része korai fázisú vállalkozásokba történő befektetésekből áll. Ezen befektetések többsége nem jegyzett instrumentum, ezért azok valós értéke nem közvetlenül megfigyelhető piaci árakon alapul. A valós érték meghatározása során a Társaság az IFRS 13 Fair Value Measurement előírásainak megfelelően értékelési technikákat alkalmaz, amelyek jelentős mértékben nem megfigyelhető inputokra (3. szintű inputokra) épülnek. A fenti tényezők miatt a valós érték meghatározása jelentős menedzsment megítélést igényel. Kis változások a kulcsfontosságú inputokban lényeges hatással lehetnek a kimutatott valós értékre és ezáltal az eredményre.
- **Szabályozói kockázatok:** A vállalat tevékenységeit befolyásolhatják a kormányzati és szabályozói változások, beleértve a pénzügyi előírásokat és az iparági szabályozásokat. Ezek a változások befolyásolhatják a vállalkozások működési költségeit és piaci hozzáférését.
- **Állami piacbefolyás kockázata:** az állami tőkeprogramok, illetve inkubációs és startup oktatási finanszírozási programok lehetőséget, azonban változékony szabályaik és rapszódikus megvalósulásuk, esetlegesen piactorzító jellegük miatt kockázatot is hordoznak.
- **Ellenséges felvásárlás kockázata:** A vállalat kitéve lehet az ellenséges felvásárlások kockázatának, amely során a felvásárló és felvásárolt vállalat menedzsmentje nem ért egyet a felvásárlás tulajdonosi

értékre gyakorolt hatására, így nem működnek együtt, és ez negatívan befolyásolhatja a vállalat stratégiáját és értékét.

- **Döntéshozó és szakmai szervezet rendelkezésre állásának kockázatai:** A kulcsfontosságú döntéshozók és szakértők hirtelen elvesztése vagy elérhetetlensége jelentősen ronthatja a vállalat stratégiai és operatív döntéshozatali képességét.
- **Befektetési és akvizíciós célpontokkal kapcsolatos kockázatok:** A kiválasztott befektetési célpontok és akvizíciós tevékenységek sikere kritikus a vállalat növekedési stratégiája szempontjából. Rossz döntések esetén jelentős pénzügyi veszteségek keletkezhetnek.
- **Adatszolgáltatási, kommunikációs és informatikai kockázatok:** A vállalat függ az információs technológiai rendszerektől, amelyek meghibásodása vagy adatbiztonsági incidensek jelentős operatív és jogi kockázatokat okozhatnak.
- **A portfólió társaságok jövőbeni teljesítményét érintő kockázatok:** A portfólióba tartozó vállalkozások jövőbeni teljesítménye bizonytalan, ami befolyásolja a befektetési megtérülést és a vállalat pénzügyi stabilitását.

- **Árfolyam volatilitás:** Az árfolyam ingadozások jelentősen befolyásolhatják a vállalat nemzetközi műveleteit és pénzügyi eredményeit, különösen, a forinttól eltérő devizában történő befektetések értéke esetén.
- **Magas kamatkörnyezet:** A magas kamatszintek növelik a finanszírozási költségeket, ami hátrányosan érintheti a Társaság és a portfólió társaságok forrásbevonási képességeit.
- **FDI jóváhagyási folyamat:** a változókéony és túlzottan széleskörű, lassú jóváhagyási idővel operáló külföldi tőkebefektetésekre vonatkozó szabályozás kockázatot jelent a hazai startupok nemzetközi tőkebevonása és exitje tekintetében.
- **Likviditási kockázat:** A Csoport célja, hogy a mindenkori kötelezettségeinek esedékességükor eleget tudjon tenni, anélkül, hogy működését finanszírozási nehézség korlátozná. Bár a Csoportnak jelenleg nincs felvett pénzügyi hitele, a működés során jelentkező fizetési kötelezettségeket (pl. szállítók, működési költségek, eseti pénzügyi instrumentumok) figyelemmel kíséri, és megfelelő likvid pénzeszköz-állományt tart fenn.



## KOCKÁZATKEZELÉSI STRATÉGIÁK

- **Diverzifikált portfólió:** A Társaság különböző iparágakban és földrajzi területeken diverzifikált befektetéseket hajt végre, csökkentve ezzel a kockázatok koncentrációját.
- **Széles társbefektetői kör:** A vállalat széleskörű kapcsolatokat épített ki társbefektetőkkel, így egyrészt porlasztja a kockázatokat, másrészt több tranzakciót tud megvalósítani azonos tőke befektetésével, miközben erősíti a piaci pozícióját is.
- **Konzervatív értékelés alkalmazása:** A Társaság konzervatív, auditált értékelési módszertant alkalmaz, mindent megtéve a túlzott értékelés kockázatának elkerülése és realisztikusabb várakozásokat megteremtése érdekében.
- **Piaci ismertség:** A Társaság kihasználja piaci ismertségét és kapcsolatait, hogy előnyös befektetési lehetőségeket azonosítson és kiaknázzon.
- **Stabil szakmai és elemzői háttér:** A Társaság egy stabil szakmai csapattal rendelkezik, amely folyamatosan monitorozza a piaci lehetőségeket és kockázatokat.
- **Külső szakértők bevonása:** A Társaság külső jogi és pénzügyi szakértőket von be és alkalmaz a részletes due diligence folyamatok megvalósítása, valamint a kockázatok mérséklése érdekében.
- **Befektetésektől független árbevétel szerző tevékenység:** a Társaság folyamatosan azon dolgozik, hogy működési és egyéb költségeinek minél nagyobb hányadát fedezze a befektetési tevékenységtől független árbevétel megszerzésével, mely révén egyrészt működési kockázatát csökkenti a befektetési tevékenység időben későbbi esetleges eredményének realizálásáig, másrészt a rendelkezésére álló tőke minél nagyobb részét képes befektetni.
- **A Társaság menedzsmentjének direkt üzleti érdekeltsége:** A menedzsment direkt érdekeltsége a vállalat sikerében biztosítja a Társaság befektetőivel való érdekazonosságot.

Ezen kockázatkezelési stratégiák alkalmazásával a STRT Holding Nyrt. célja a vállalati stabilitás és növekedési potenciál fenntartása a kihívásokkal teli üzleti környezetben.



**START**  
RISING TOGETHER