

FINANCE BOOTCAMP 2026

INDÍTSUK BE EGYÜTT A PIACOT

• Energetika

• Energiatárolás

• Napenergia

Miért most?

- Véget ért a hónapok óta tartó kivárás a választások miatt.
- Az energiaszektor hatalmas átalakulás előtt áll.
- A pályázati támogatások hamarosan lezárulnak.
- Sokan a gazdaság és a piac növekedésére számítanak.
- Az energetika versenyképességi kérdés egész Európa számára.



Stratégiai inflexiós pontok (Andy Grove, Intel CEO)

- “Olyan **kritikus pillanat**, amikor az alapvető működési szabályok gyökeresen megváltoznak, és a korábbi sikereket garantáló stratégiák hirtelen hatástalanná válnak.”
- Ezek a fordulópontok lehetnek **technológiai** áttörések (internet, AI), **piaci** változások (új versenytársak, fogyasztói szokások), vagy **globális** pandémiák, válságok.
- **A kulcs, hogy az ember időben felismerje ezeket, és ne ragaszkodjon a múlthoz.**



A piac fejlesztése közös feladatunk

- A napelemes és akkumulátoros szakma úgy tudja beindítani a gazdaságot, ha folyamatosan innoválunk és fejlesztünk.
- Azzal tudunk segíteni a piacnak, ha új, versenyképes termékeket és szolgáltatásokat hozunk be, edukáljuk a vevőket és egymást.
- Hosszú távon az lesz sikeres, aki piaci alapú projekteken tud részt venni.



Milyen volt a tavalyi DimenSim BootCamp?



Magyarország első akkumulátor finanszírozói konferenciája



Miben más a Finance BootCamp?

- **Nálunk nincs ötdimenziós sakk, intergalaktikus világrendszerelváltás, városi legendák és tévHITEK!**
- **Csak a lényeg: kézzel fogható megoldások, jó gyakorlatok, és azonnal használható tudás.**
- **Találjon mindenki új partnereket, és vágjon bele minél több projektbe!**

A Finance BootCamp célja

- Összehozni a **műszaki és a pénzügyi értéklánc** szereplőit.
- Edukációs **előadásokkal bővíteni** a partnerek tudását.
- Bemutatózási **lehetőséget adni** minél több kiállítónak.
- Networking **szünetekkel segíteni** a kapcsolatépítést.
- Panelbeszélgetésekkel **több nézőpontot bemutatni**.

Tematika (reggel)

- **08:00 – 09:00: Látogatói regisztráció.**
- **09:00 – 09:30: Magyarország legnagyobb ipari és erőművi energiatárolós üzletfejlesztési hálózata.** Szűcs Marcell (Ügyvezető, Planergy Solutions Kft.)
- **09:30 – 10:00: A legújabb trend és technológia a hazai energiatárolásban.** Stán Sándor (Ügyvezető, PEKA Solar Kft.)
- **10:00 – 10:30: BESS és kolokációs projektek finanszírozási megoldásai.** Kovaloczy Áron (Ügyvezető igazgató, DLA Piper Business Advisory Kft.)
- **10:30 – 11:00: Kávészünet**

Tematika (délelőtt)

- **10:30 – 11:00: Kávészünet**
- **11:00 – 11:30: Kockázatcsökkentés tiszta szabályrendszerrel és ellenőrzött kifizetésekkel.** Novák Zalán (Vezérigazgató, Első Fedezetkezelő Zrt.)
- **11:30 – 12:00: BessCore architektúra és alkalmazási lehetőségek.** Babják Sándor (Fejlesztő mérnök, Pannonwatt Energetikai Megoldások Zrt.)
- **12:00 – 12:30: Kínai beszerzési „kisokos”, avagy hogyan (ne) vásároljunk energiatárolót Kínából!** Vizi Balázs (Ügyvezető igazgató, TN Energy)
- **12:30 – 13:30: Ebéd**

Tematika (délután)

- **12:30 – 13:30: Ebéd**
- **13:30 – 14:00: Zöldmezős KÁT-os projektek hibridizációja a gyakorlatban.**
Privóczki Csaba (Photomate) és Tamás Norbert (Pearl Enterprises Kft.)
- **14:00 – 14:30: Akkumulátoros projektek finanszírozása önerő nélkül.**
Körfy Krisztián (Marketing és B2B értékesítési igazgató, Top NRG Zrt.)
- **14:30 – 15:00: B2B energetikai közösség és piactér létrehozása.**
Csapó Dániel (Consulting Üzletágvezető, Planergy Solutions Kft.)
- **15:00 – 15:30: Kávészünet**

Kerekasztal-beszélgetések

15:30 – 16:15: Strukturált finanszírozási vezetők panelbeszélgetése.

- **Gáspár Emőke** (Speciális Projekthitelek Főosztályvezető, OTP Bank)
- **Kereskényi Péter** (Projektfinanszírozási Igazgató, Raiffeisen Bank)
- **Plájer Dávid** (Strukturált és Projektfinanszírozási Vezető, K&H Bank)
- **Üveges Szabolcs** (Strukturált Finanszírozási Vezető, UniCredit Bank)
- **Végh Sándor** (Strukturált Finanszírozási Vezető, Erste Bank)

Kerekasztal-beszélgetések

16:15 – 17:00: Piaci szakértők panelbeszélgetése.

- **Nagy Eszter** (Finanszírozási igazgató, Electron Holding Zrt.)
- **Molnár Miklós** (Ügyvezető, SUNdroid Kft.)
- **Németh Dániel** (Szenior Hitelezési Szakértő, Silver Rock, Credit-Expert Kft.)
- **Molnár Gábor** (Értékesítés és tanácsadás, BOMO Green Technologies Kft.)
- **Klemanovits Bence** (Senior manager, CIB Bank)

A rendezvény zárása

- **17:00: Networking a Huawei mobil showroom kamionnál!**
- **A SUNdroid és Kormos Attila (Huawei) közös bemutatója.**
- **Kopaszi-gát parkoló, a MOL Campus mellett.**

Köszönjük szponzoraink támogatását!

Dimensim



Magyarország legnagyobb B2B energiátárolós üzlet- fejlesztési hálózata

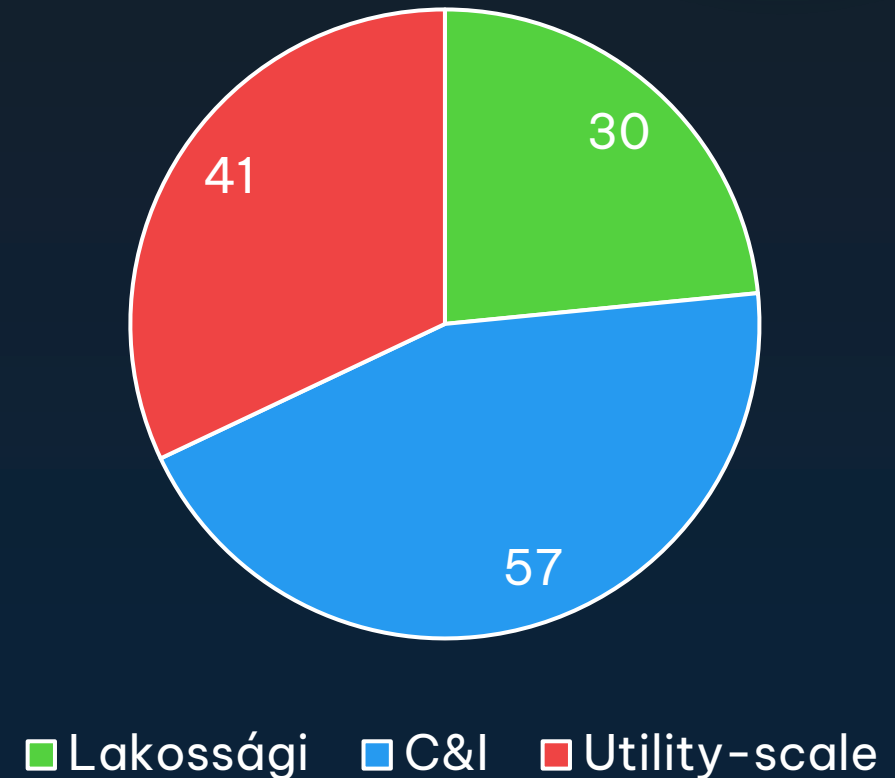
Piaci kihívások, egyeztetések, megoldási javaslatok

Problématérkép

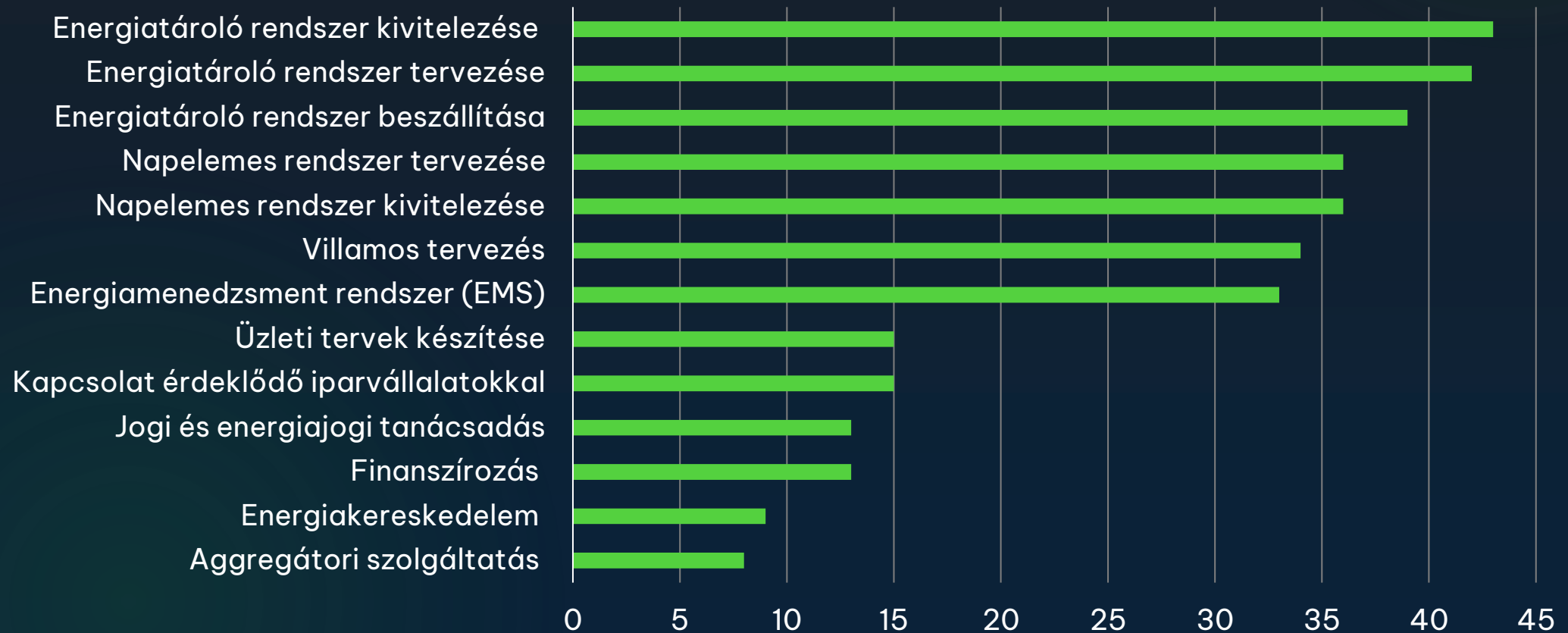
- **A piac fejlesztésének első lépése a problémák megértése.**
- Ehhez kiküldtünk egy kérdőívet a partnereinknek.
- A kitöltőkkel külön egyeztetéseket szerveztünk.
- A válaszokból egyértelmű kihívások rajzolódnak ki.
- Nézzük meg, hogy mik ezek, és hogyan lehet segíteni!

53 db cég töltötte ki a kérdőívünket!

- Napelemes kivitelezők, EPC-k, rendszerintegrátorok.
- Villamos tervezők, kivitelezők.
- Energetikai és jogi tanácsadók, mérnöki irodák.
- EMS, kommunikáció és vezérlés.
- Agregátorok, energiakereskedők.
- Technológiai beszállítók, disztribútorok.



Milyen szolgáltatásokat nyújt?



A 3 legnagyobb probléma

1. Finanszírozási és megtérülési bizonytalanság:

- A legerősebben visszatérő probléma a finanszírozás hiánya vagy nehézsége vállalati C&I és KÁT-os projektek esetén.
- A banki finanszírozás nem elég rugalmas, a beruházók nem elég tőkeerősek, a cégek kivárnak a pályázatok miatt.
- Hiányoznak a bankolható (bankképes), gyorsan alkalmazható üzleti modellek és megtérülési számítások.

A 3 legnagyobb probléma

2. Szabályozás, engedélyezés és hálózati csatlakozás:

- A második leggyakoribb probléma a nehezen kiszámítható, és folyamatosan változó (energia)jogi környezet.
- Az engedélyezés, valamint a hálózati csatlakozás korlátai.
- Sokan említik az áramszolgáltatói folyamatok lassúságát, az elosztók eltérő gyakorlatát, a hálózati kapacitás hiányát, a magas csatlakozási díjakat, a szabályozás gyakori változását.

A 3 legnagyobb probléma

3. Piaci edukáció, minőségi differenciálás és ügyfélszerzés:

- A harmadik fő probléma a piac éretlensége.
- A végfelhasználók, beruházók és egyes telepítő cégek sokszor nem látják át az energiatárolók üzleti, műszaki értékét.
- Többen említik, hogy az ügyfelek elsősorban az árat nézik, nem a hosszú távú teljesítményt, az EMS-t és a minőséget.

Milyen partnert keres?

1. Finanszírozót és bankolható üzleti modellt nyújtó partnert

- A legerősebben visszatérő igény, többen konkrétan finanszírozó bankot vagy finanszírozott technológiai beszállítót keresnek.
- Sok projekt nem műszaki, hanem pénzügyi oldalon akad el.
- Sokan keresnek bankolható bevételi modelleket, üzleti terveket, beruházási kalkulációt KÁT-os és C&I projektek megtérülési modellezésére, aggregátori bevételek pénzügyi modellezését.

Milyen partnert keres?

2. Aggregátort, EMS és technológiai integrációs partnert

- A második legerősebb igény az aggregátori, energia-menedzsment (EMS) és rendszerintegrációs partner.
- Többen keresnek vezérlésben tapasztalt partnert, és külső, gyártófüggetlen vezérléssel kompatibilis BESS-gyártót.
- Illetve olyan szereplőt, aki adatkapcsolati és aktív vezérlési szinten is integrálható rendszert biztosít.

Milyen partnert keres?

3. Lead-generáló, beruházói és ipari ügyfélkapcsolati partnert

- A harmadik fő igény nem klasszikus termékbeszállító, hanem piacra jutási és ügyfélszerzési partner.
- Sok válaszadó konkrétan vevőket, ipari beruházókat, KÁT-os naperőmű tulajdonosokat keres.
- A kínálati oldal sok esetben már rendelkezik megoldással, de nehezen talál komoly szándékú ügyfelet.

30 db megbeszélés tapasztalatai

- **A legtöbb szereplő már látja, hogy az energiatárolás stratégiaileg fontos terület.**
- A beruházók, bankok, EPC-k, aggregátorok, jogi és műszaki szakértők között még nincs áramvonalas együttműködés.
- A megbeszélések során rögzített, fontosabb visszajelzések a következők.

A beruházói döntéshozatal befagyott

- **A beruházók nem azért nem lépnek, mert nem kapnak ajánlatot, vagy nincs elérhető technológia, hanem mert:**
- Nincs gazdasági bizalom, sokan pályázatra várnak.
- Emiatt CAPEX-et nem akarnak befektetni, hitelre/lízingre pedig nem akarnak több évre elköteleződni a gazdasági helyzet miatt.
- Sokan nem érzik eléggé fájdalmasnak az energiaköltséget.
- 4–5 éves megtérülést sokan túl hosszúnak tartanak, még ha energetikai projektben ez reális is lehet. A beruházók 1–2 éves megtérülést várnának, ami PV + BESS esetén általában irreális.

A pályázat torzítja és lassítja a piacot

- **A Jedlik-pályázattal kapcsolatban teljes piaci konszenzus van:**
- Túl bonyolult, sokat változott, sok volt az értelmezési bizonytalanság.
- A hosszú kiírási várakozás, majd lassú átfutás miatt sok projekt piaci alapon akár már meg is valósulhatott volna.
- Sokak szerint az ilyen pályázatok nem ösztönzik a piacot.
A várakozás konkrét projekteket állít meg, még akkor is, ha piaci alapon már elindulhatnának. Sok érdeklődő végül visszalépett.
- Erős az igény piaci finanszírozási megoldásokra: lízing, PPA, ESCO, bérleti konstrukció, adókedvezményekre, operatív támogatásokra.

Hatalmas igény banki finanszírozásra

- **A partnerek szerint a bankok jobban értik a PV-t, mint az akkumulátorokat:**
- Sokak szerint a bankok nem tudják (vagy nem akarják) figyelembe venni a telepítendő energiatároló üzleti eredményét.
- A banknak sokszor inkább az aggregátori szerződés, garancia vagy fix bevétel számítana, a BESS önálló finanszírozását sok bank kerüli.
- Nagyobb tárolós projekteknél különösen nehéz finanszírozói ajánlatot kapni. Van, hogy a bank hónapokig nem mond nemet, de nem is ad ajánlatot.
- A BESS finanszírozhatóságához szükség lenne egy banki döntéstámogató csomagra: cash-flow, bevételi scenáriók, aggregátori kockázat, garanciák, degradáció, élettartam, érzékenységvizsgálat, worst/base/upside esetek.

Árverseny rontja a minőségi cégek pozícióját

- **Szinte minden beszélgetésben előkerült, hogy a vevők döntően az árat nézik, 100-ból 1 vevő nézi a műszaki tartalmat is.**
- Túlélésre játszó EPC cégek önköltségi áron vagy minimális haszonnal vállalnak el munkákat.
- Olcsó, gyenge minőségű, helyi támogatás nélküli (“hitvány kínai”) tárolók lenyomják az árakat.
- Az indikatív ajánlatok sokszor nem tartalmazznak minden tételt. A korrekt cégek drágának tűnnek, mert nem rejtenek el költségeket.
- A garanciális, EMS, PCS, karbantartási és minőségbeli különbségek nem látszanak az EUR/kWh összehasonlításban.

Engedélyeztetés és hálózati ügyintézés

- **Több szereplő külön említi a (DSO) áramszolgáltatói oldalt:**
- Akár 1–2 évig húzódó engedélyezések, tökéletes terv mellett is hosszú átfutás, egyes régiókban különösen rossz a helyzet.
- Többen akár fizetnének is többet gyorsabb ügyintézésért.
- Telephelyek közötti energiaátvitel jogilag nehéz.
- A csatlakozási pontok megszerzése új PV parkoknál nehéz, ezért a meglévő PV parkok mellé telepített BESS vonzóbb.

DimenSim Action Plan

Hogyan segítünk a piac fejlesztésében?

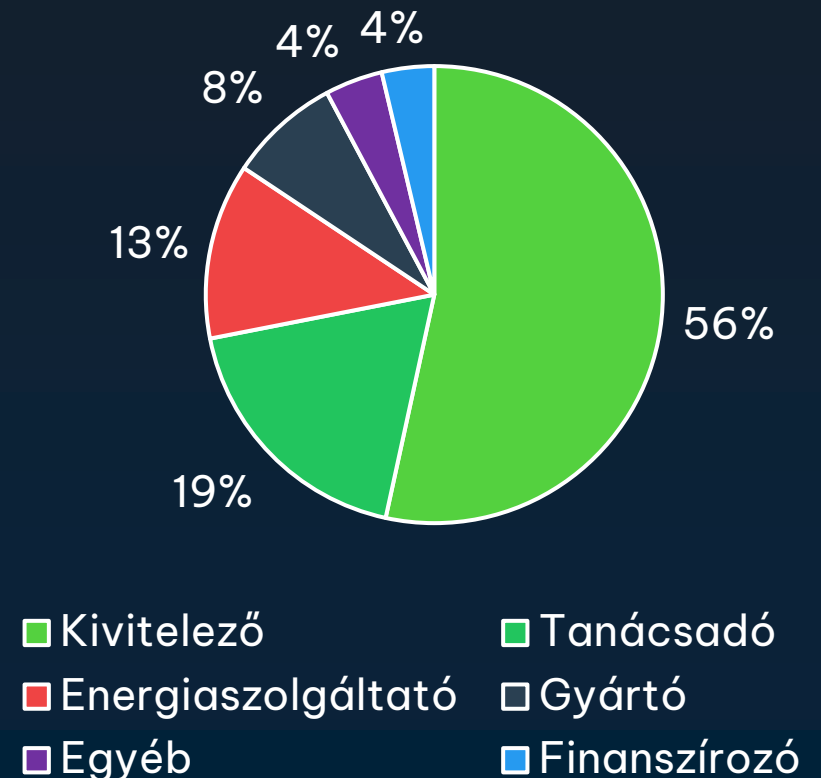
Az elmúlt 5 év kapcsolati hálója

- Több, mint **50 db előadást** tartottunk, **100-200 fős webinárokat**, konferenciákat szerveztünk, és közel 200 db DimenSim demón vettünk részt.
- A partneri adatbázisunkban **400+ olyan cég szerepel**, akiknek szimulációt készítettünk, szoftvert fejlesztettünk, szponzori megjelenést és konferencia belépést biztosítottunk, akikkel együttműködtünk vevőként vagy szakértőként.
- A hírleveleinkkel, LinkedIn és Facebook-posztjainkkal közel **5000 db hazai** energiapiaci szereplőt érünk el közvetlenül. Az előadásainkat **több ezren** töltik le.
- **Szinte minden nap** kapunk olyan kérdést, hogy **tudunk-e ajánlani** akkumulátor-beszállítót, tervezőt, kivitelezőt, aggregátort, energiakereskedőt, energia-jogászt, EMS-szakértőt, finanszírozót vagy akár eladó KÁT-os parkot.
- **Most ezt a kapcsolati hálót szeretnénk elérhetővé tenni mindenkinek!**

Tartalmak, partnerség, projektek

- Jelenleg a hazai piacon nem érhető el olyan **központi, webes platform**, ami összefogná a B2B napelemes és akkumulátoros projektek iránt érdeklődőket, és az ebben érdekelteket.
- **A független iparági szakértői pozíciónkra**, és kapcsolati hálónkra építve szeretnénk egy olyan **közösségi felületet** létrehozni:
- Ami felkelti az energetikai projektekre nyitott beruházók érdeklődését.
- És képes hitelesen, optimális üzleti modellek mentén támogatni a projekteket.

A partneri hálónk összetétele



A B2B energetika kezdőlapja!

dimensim

Hírek Cikkok Rólunk Marcell

Power (HU) €82/MWh ▲5% Gas (TTF) €31 ▼2% CO₂ €74 ▲1.2% Solar share 38% ▲4% Gas (TTF) €31 ▼2% CO₂ €74 ▲1.2%

Nem a KÁT a főbűnös? Kemény szakmai vita robbant ki a magyar ipari energiaárakról

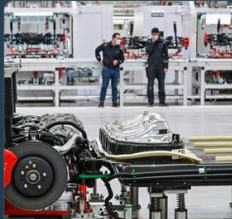
Portfolio · 2026-05-13 10:00

Energia Napenergia Energiakereskedelem

Érthető módon nagy figyelmet kapott az Ipari Energiafogyasztók Fórumának (IEF) lapunk által is ismertetett koncepciója, melyben az érdekvédelmi szervezet a magyar iparvállalatok európai összehozásában is jelentős energiák...

Cikk mentése Szólj hozzá! Hide

Legfrissebb hírek




Két éve tudott legutóbb ekkorát nőni a hazai járműgyártás, miközben az akkugyárak teljesítménye harmadával lett jobb az előző évinél

444 · 2026-05-13 09:30

Energiatárolás

Meglepően jó teljesítményt nyújtott az ipar márciusban,

Legfrissebb cikkeink



Hogyan segíthet a kolokáció a hálózathoz való hozzáférésben?

Simon Gábor (DLA Piper) · 2026-04-07 17:30

Energia Energiatárolás Hálózat

A hálózati kapacitások szűkösségére tekintettel a hazai villamos energia szektorban egyre nagyobb kihívást jelent az egyre növekvő volumenű időjárásfüggő termelés és villamos energia tárolók rendszerbe integrálása. A kol...

Cikk mentése 1 Comment

Hide

dimensim.hu

“Nincs elég projekt!”

- **A komoly szándékú C&I és naperőmű parkos beruházókat meg kell találni, és támogatni kell őket a döntéshozatalban.**
- Ehhez folyamatosan gyűjtjük **az összes releváns hírt** egy központi platformon, hogy az energetika iránt érdeklődők figyelmét megfogjuk.
- Edukációs jellegű, szakmai **cikkeket írunk, szakértői webinár és podcast beszélgetéseket** készítünk a B2B döntéstámogatáshoz.
- A tartalmainkat a **social médiában** (LinkedIn, Facebook, YouTube) is elérhetővé tesszük, és a **Google** keresésekre is optimalizálunk.
- **További lead-eket generálunk** a DimenSim hálózat segítségével.

Magyarország első B2B energetikai projekt piactere! Beruházók, kivitelezők, finanszírozók!

The screenshot displays the Dimensim Marketplace interface. At the top, there's a navigation bar with 'MARKETPLACE Dimensim Marketplace', 'Piactér', 'Ajánlataim', and 'Cégprofil'. Language options 'EN' and 'HU' are visible, along with 'Projektok', 'Ajánlatadás', and 'Admin' buttons. The main heading is 'Projekt Piactér' with a subtext 'Böngéssz az elérhető energiaprojektek között és adj be versenyképes ajánlatokat'. Below this are filter options: 'Szűrők: Projekt típus', 'Projekt altípus', 'Lead szint', 'PV méret', 'BESS méret', 'Vármegye', 'DSO', and 'Finanszírozás: Mind' (8 / 8 projekt). There are also 'Rács', 'Lista', and 'Legújabbak' buttons. The main content area shows three project cards. The first card is for 'Kecskemét ipari park - PV és BESS beruházás', marked as 'Hot' and 'Finanszírozás: Igen'. It includes details like 'Éves fogyasztás: 1 250 000 kWh/year', 'Villamosenergia-költség: 87.5M Ft/year', and 'Előzetes rendszerméret: PV: 500 kWp | BESS: 250kW / 500kWh'. The second card is for 'Karcag KÁT naperomű - kolokáció', marked as 'Hot', with 'Éves fogyasztás', 'Hálózatra termelő projekt', and 'Villamosenergia-költség'. The third card is for 'Sárbogárd KÁT naperomű - kolokáció', marked as 'Qualified' and 'Finanszírozás: Igen', with 'Éves fogyasztás', 'Hálózatra termelő projekt', and 'Villamosenergia-költség'. Each card has an 'Ajánlat leadása' button. The bottom of the screenshot shows the start of another row of project cards.

platform.dimensim.hu

“Kvalifikált lead-ekre lenne szükség!”

- **Sok beruházó nem ismer (színvonalas) tervezőket, kivitelezőket, vagy eleve nem bízik az EPC cégekben.**
- Nem tud dönteni, hogy kitől kérjen be ajánlatot, kinek és melyik terméknek mi az előnye, kivel érdemes dolgozni.
- A DimenSim B2B Platformon keresztül a vevők néhány perc alatt **feltölthetik és kvalifikálhatják a projektjeiket.**
- A kivitelezői oldal pedig **indikatív ajánlatokat tehet.**
- Tartalmakkal, szakértők bemutatásával elérjük, hogy **a komoly szándékú beruházók tudják, hogy kihez érdemes fordulni.**

“Minőség helyett árverseny van!”

- **A beruházók nem tudnak különbséget tenni a szállítók és a termékek között, nem látják az előnyöket, minőségi különbségeket, ezért főleg az ár alapján döntenek.**
- A DimenSim B2B Platformon **“Tier”-eket határozzunk meg** a partnerekkel **közösen kialakított** szempontok alapján.
- Így a műszaki minőségben, ügyféltámogatási szintben, finanszírozási konstrukciókban, szállítási és telepítési feltételekben kedvezőbb, illetve referenciával rendelkező szállítók **meg tudják magukat különböztetni.**

“Pályázat nélkül befagy a piac!”

- **Nagyon sok beruházó csak akkor indít projektet, amikor megnyílik valamilyen pályázati támogatás.**
- A Platformon a **finanszírozók elvárásainak megfelelő, a megtérülést érthetően bemutató** üzleti terv készíthető.
- Ezek egyrészt a **beruházói döntések felgyorsításában** segítenek. Másrészt a finanszírozók és hitelközvetítők **standardizált üzleti terveket** kaphatnak.

Júniustól havi 2 db ingyenes kredit C&I projektekhez!

Dimensim [Megoldásaink](#) [Technológiánk](#) [Visszajelzések](#) [Kérje bemutatónkat!](#) [Languages](#)

Váljon piacvezető szakértővé és értékesítsen ipari akkumulátorokat!

Telepítsen optimálisan méretezett napelemes és akkumulátoros rendszereket a Dimensim segítségével!

[Kérje bemutatónkat!](#) [Hogyan működik?](#)

Teljes beruházási költség maximuma [millió EUR] ✓
Statikus megtérülési idő maximuma [év] ✓
Éves vásárolt villamos energia csökkenése minimuma [%] ✓

Nettó jelenérték [millió EUR]

A beruházás nettó jelenértéke azt mutatja meg, hogy mennyivel változik a vállalkozás értéke a beruházás elfogadás nettó jelenértéke pozitív. Több beruházási javaslat esetén azt preferáljuk, amelynek a nettó jelenérték optimum fekete háttérrel kiemeljük.

Napelem teljesítmény [kWp]	100 (Létezõ)	160	220	250 (Kiválószabó)	280	340	400
Akkumulátor nélküli esetben	0	0.088	0.134	0.144	0.15	0.151	0.142
75 kWh / 37.5 kW	-0.017	0.082	0.143	0.157	0.165	0.169	0.162
150 kWh / 75 kW	-0.034	0.068	0.143	0.163	0.175	0.182	0.178
225 kWh / 112.5 kW	-0.052	0.052	0.137	0.164	0.181	0.194	0.192
300 kWh / 150 kW	-0.07	0.035	0.127	0.16	0.182	0.203	0.205
375 kWh / 187.5 kW	-0.087	0.017	0.113	0.152	0.18	0.21	0.216
450 kWh / 225 kW	-0.105	-0.001	0.098	0.14	0.173	0.211	0.223
525 kWh / 262.5 kW	-0.123	-0.018	0.081	0.125	0.163	0.209	0.227
600 kWh / 300 kW	-0.141	-0.036	0.063	0.109	0.149	0.202	0.226
675 kWh / 337.5 kW	-0.158	-0.054	0.046	0.092	0.134	0.193	0.222
750 kWh / 375 kW	-0.176	-0.071	0.028	0.075	0.117	0.18	0.215

Nettó jelenérték [millió EUR] | Akkumulátor hozzáadott értéke a nettó jelenértékhez [millió EUR] | Éves vásárolt villamos energia csökkenés [%] | Éves vásárolt csökki

Teljes beruházási költség [millió EUR] | Statikus megtérülés [év] | Dinamikus megtérülés [év] | Belső m

Akkumulátor ciklusszám | Éves napelemes rendszer által szolgáltatott energia [MWh] | Éves akkumulátor által szolgáltatott energia [MWh] | LC

dimensim.com

“Bankolható üzleti tervek kellene!”

- **A beruházók lassan hoznak döntést.**
- A DimenSim szimulációs platformjával a legtöbb ipari C&I projekthez **pár perc alatt készíthető üzleti terv és megtérülés-számítás.**
- 2024. óta a partnereink több, mint **8000 db** ipari projekthez készítettek napelemes és akkumulátoros üzleti terveket.
- Ez a szolgáltatás azoknak segít, akiknek már vannak megkeresései, és szeretné minél **gyorsabban feldolgozni** és kiszolgálni az ügyfél-igényeket.



Tartalmak

Partnerség

Projektek

Van egy jó témád?

Gyere el a DimenSim Podcast-be!

Van egy jó terméked vagy szolgáltatásod?

Szeretnél komoly szándékú vevőket találni?

Csatlakozz a DimenSim B2B hálózathoz!

Szűcs Marcell (CEO)

marcell.szucs@dimensim.com

+36 30 5 987 654